

# Kundenorientiert Verkaufen - Kundentypologie

## Seminarziel

### Die Teilnehmer

- Ermitteln den eigenen Verhaltensstil nach der DISG Verhaltenstypologie
- verinnerlichen die Vor- und Nachteile des eigenen Stils
- lernen die Verhaltensweisen von anderen verstehen und schätzen
- können die unterschiedlichen Stile ergänzend nutzen
- lernen wie sie sich individuell auf den Kundentyp einstellen können
- lernen effizientere Gespräche mit Kunden zu führen
- erkennen Verbesserungsmöglichkeiten im Umgang mit „schwierigen Kunden“
- verbessern ihre Überzeugungskraft bei ihren Kunden

## Inhalte

- DISG – Verhaltensstile
- Stärken und Schwächen der einzelnen Stile
- Gesprächsvorbereitung für verschiedene Kundentypen
- Kundengespräche mit unterschiedlichen Kundentypen
- Abschlussgespräche mit unterschiedlichen Kundentypen



## Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Rollentraining
- Feedback-Runden

## Organisation

- Zielgruppe
  - Vertriebsmitarbeiter
- Dauer
  - 2 Tage