



## Erfolg im Verkauf 2

### Gesprächsführung

## Lorenz-Seminare

Personality & Competence Training



**Ziele:** Die Teilnehmer erweitern in diesem Vertriebsseminar ganz gezielt ihre bereits vorhandenen verkäuferischen Kenntnisse, insbesondere zur professionellen Gesprächsführung mit Kunden (Beratungsgespräche, Verkaufsverhandlungen und Abschlussgespräche). Hinzu kommen verkaufpsychologische Aspekte, der Aufbau von Menschenkenntnis und die Verbesserung der Wahrnehmungsfähigkeiten in Verkaufssituationen.

Darüber hinaus werden individuelle Voraussetzungen festgestellt und Möglichkeiten für die weitere persönliche Entwicklung aufgezeigt und erörtert. Sie erhalten im Seminar differenziertes Feedback zu Ihrer eigenen Person und typbezogenen Persönlichkeit, zu Ihrer Wirkung und Ihrem Kommunikationsverhalten und damit wichtige Entwicklungsimpulse.

Wir achten dabei gleichermaßen auf die Wahrung der natürlichen Authentizität wie der aufgabenorientierten Notwendigkeiten.

#### Inhalte:

- ▶ Individuelles Rollenverständnis und Wertegefüge.
- ▶ Eigen- und Fremdbild als Verkäufer.
- ▶ Professionelle Vor- und Nachbereitung von Verkaufsgesprächen.
- ▶ Entwicklung einer individuellen Argumentationsstrategie
- ▶ Methodik: Verkaufen mit Perspektive (Fünfstufiges Verkaufsgespräch).
- ▶ Gezielter Einsatz von Fragetechniken zur Gesprächsführung.
- ▶ Umgang mit verschiedenen Gesprächspartnern.

- ▶ Typologie im Kundenkreis nach Lorenz (Grundlage: Riemann/Thomann-Modell, Grundstrebungen des Menschen).
- ▶ Typerkennung (Telefon, Gespräch, Arbeitsumgebung, Äußeres)
- ▶ Eigenbild und Fremdbild (Johari-Fenster).
- ▶ Wahrnehmung: Alle Sinne nutzen
- ▶ Nutzenargumentation/Mehrwertargumentation
- ▶ Einwände erkennen und professionell behandeln
- ▶ Abschlusssituation und erfolgreiche Verkaufsabschlussgespräche.
- ▶ Persönlichkeit, Einstellung und Abschlusskompetenz.

#### Zielgruppe:

Erfahrene Verkaufsmitarbeiter und Kundenberater

#### Didaktik/Methoden:

Vortrag, Demonstrationen, Übungen, Einzel- u. Gruppenarbeit, Fallbeispiele und Rollenspiele im Videofeedback.

#### Seminardaten:

Dauer: 2-3 Tage.

Empfehlung: 5 bis maximal 10 Teilnehmer

#### Seminarberatung und Buchung:

Telefon 06329-989243

info@lorenz-seminare.de