



Verkaufpsychologie

Kunden erkennen, verstehen, überzeugen

Lorenz-Seminare

Personality & Competence Training



Ziele: Die Teilnehmer erweitern in diesem innovativen Vertriebsseminar ganz gezielt ihr verkaufpsychologisches Wissen. Dabei bildet die Erkennung von Kunden in ihren Grundbedürfnissen und Grundstrebungen eine sichere Basis zum verstehen und überzeugen im Gespräch sowie in Verkaufsverhandlungen. Die Teilnehmer erleben und trainieren, wie sie ihre Abschlusskompetenz in Verkaufsgesprächen deutlich erhöhen können.

Darüber hinaus werden individuelle Voraussetzungen und Möglichkeiten für eine Entfaltung des ganz persönlichen Verkäuferpotenzials ermittelt und aufgezeigt.

Inhalte:

- ▶ Eigen- und Fremdbild als Verkäufer. Individuelles Rollenverständnis und Wertegefüge.
- ▶ Persönlichkeitsentwicklung in der Rolle des Verkäufers.
- ▶ Das Riemann/Thomann-Modell über die Grundstrebungen des Menschen.
- ▶ Die Abbildung im Lorenz-Kundenkreis (Kudentypologie).
- ▶ Erfolgreiche Verkaufsarbeit mit unterschiedlichsten Kunden.
- ▶ Umgang mit Nähe und Distanz, Wechsel und Dauer. Herstellen einer funktionierenden Wellenlänge als Basis für erfolgreiche Verkaufsgespräche.
- ▶ Sympathischer Auftritt und wirkungsvolle Körpersprache.
- ▶ Entwicklung einer individuellen Argumentationsstrategie bezogen auf das besondere Angebotsspektrum und die besonderen Ansprechpartner.
- ▶ Einführung in des fünfstufige Gesprächsmodell „Verkauf mit Perspektive“, vom Einstieg bis zum Abschluss sicher durch das Verkaufsgespräch führen.

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter und Führungskräfte mit verkaufsorientierten Aufgaben

Didaktik/Methoden:

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

Seminardaten:

Dauer: 2-3 Tage.

Empfehlung: 8 bis maximal 12 Teilnehmer

Seminarberatung und Buchung:

Telefon 06329-989243

info@lorenz-seminare.de