

Verkaufen durch Persönlichkeit

Die Angebote im Markt werden immer austauschbarer. Weniger das Produkt oder die Dienstleistung steht im Mittelpunkt, sondern Sie selbst mit Ihrer eigenen Persönlichkeit sind gefragt. Eine Kundenzufriedenheit steigern, Gespräche auf Augenhöhe erfolgreich gestalten, die Chancen für einen Verkaufsabschluss erhöhen oder einen Neukunden gewinnen: Der Einsatz Ihrer eigenen Persönlichkeit ist mehr und mehr entscheidend für einen erfolgreichen Verkaufsabschluss.



► Inhalte

- Durch die eigene Präsenz im Kundengespräch überzeugen und Verantwortung übernehmen
- Sich selbst authentischer zum Ausdruck bringen und damit andere für eine Sache gewinnen
- Eigene persönliche Stärken im (Verkaufs-) Gespräch erkennen und ausbauen
- Emotionen wirksam und dosiert einsetzen
- Durch Körpersprache authentisch und wirkungsvoll agieren
- Schärfung der Eigen- und Fremdwahrnehmung gerade in Verkaufsgesprächen

► Didaktische Besonderheiten

Jeder Teilnehmer übt einen persönlichen Praxisfall in einer Rollensimulation und erhält ein individuelles Feedback aufgrund einer Video-Auswertung.

► Nutzen

Kunden von einer Sache besser überzeugen können und gerade in schwierigeren Verkaufssituationen und Kundengesprächen standhaft bleiben. Sicherheit und Souveränität im Verkaufsgespräch ausstrahlen und stressresistenter in konfliktären Situationen agieren. In Kooperation mit dem Kunden sein und eine Kundenbindung durch den Einsatz Ihrer Persönlichkeit erzielen.

► Zielgruppe / Dauer

Mitarbeiter und Führungskräfte in Vertriebspositionen, die an einer intensiveren persönlichen Entwicklung interessiert sind und den Einsatz der eigenen Persönlichkeit als großen Bestandteil eines wirkungsvollen Agierens im Vertrieb ansehen. Dauer - 3 Tage