

Vertrieb von morgen: Agiles Power Selling

Messbar mehr verkaufen mit Neurokommunikation und Move-Ansatz

Zielgruppe: Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb, die kundenorientiert und erfolgreich verkaufen möchten.

Nutzen:

- Steigerung des Verkaufsumsatzes und Verringerung der Stornoquoten
- Erhöhung der Kundenzufriedenheit samt gewinnbringenden Empfehlungen
- Kunden durch Motivation und Spaß begeistern
- Mehr Handlungsflexibilität und Reaktionsvermögen im Vertrieb

Inhalte:

Agilität im Vertrieb: Kommunikation und Verkaufsstil im Prüfstand

Vertraute Kundenbeziehungen sichern– Schneller Kontakt und Sympathie

Kundentypen und Kaufstrategien schnell entschlüsselt

- Vom Bedarf zum Bedürfnis – Wünsche wecken und kaufen lassen
- Geschickte Fragetechniken und hypnotische Sprachmuster

Effektive Einwandbehandlung und positive Kauf-Integration

- Vorwände in Einwände wandeln und konstruktiv lösen
- Effektive Mittel gegen Kaufwiderstände und Kaufreue

Mentale Techniken im Verkauf

- Selbstmotivation und Abbau negativer Glaubenssätze
- Die Angst vor den „NEIN“ überwinden

Methode: Trainerinput, Diskussion und Erfahrungsaustausch, Videoanalyse, 2 Trainer für maximale Übungsintensität, Move-Ansatz

Dauer: 2 Tage

Teilnehmerzahl: max. 12

Kontakt: act2move • 0151 50 455 260 • info@act2move.de • www.act2move.de