

START – LAUF – ZIEL

Das creaktive Phasen- und Prozessorientierte VertriebsTraining

Sensorisch – aktivierend – transferierend

Jeder weiß es: kein Produkt, kein Leistungsangebot ist so gut, dass es nicht vertrieben werden muss. Ein Vertriebler ist wie ein Leistungssportler. Er „sammelt“ sich am Start, um dann über die Strecke im optimalen Laufrhythmus erfolgssicher durch das Ziel zu laufen.

Was macht einen Vertriebler zu einem erfolgreichen Leistungssportler? Er sieht die Herausforderung. Er spürt seine Kraft. Er will den Erfolg.

Was braucht ein Vertriebler, um erfolgreich zu sein? Er braucht die richtigen Techniken und den richtigen eigenen Zustand. Dieser wird kein Zufall sein. Dann geht es aus einem geglückten Start in den optimalen Lauf und der Mitarbeiter erreicht mit dem Kunden das gewünschte gemeinsame Ziel.

Wenn es Möglichkeiten gibt, mit denen Ihre Mitarbeiter energiereich und mit gutem Gefühl ins Ziel kommen können, möchten Sie diese nutzen?

Dann lassen Sie jetzt Ihren VOR**SPRUNG** trainieren

Ziele: Die Fachkräfte erkennen und nutzen ihre Kraftpotenziale, lernen und trainieren Techniken und entwickeln daraus ihre individuelle optimale Vertriebsstrategie und -Taktik.

Zielgruppe: Fachkräfte aus Vertrieb, Kundenservice und Verkauf

Inhalte:

1.Tag: Der START
„Der richtige Start bringt den optimalen Lauf“
das eigene Zustandsmanagement – kein Zufall
der Vertriebskreislauf – erkennen und verstehen
sinnesspezifische Kommunikation
das Ziel immer im Fokus
der Nutzenfokus des Kunden
Hören und Wahrnehmen

2. Tag: Der LAUF
„Der optimale Lauf trotz wenn und aber...- „Reden ist Silber
Fragen ist Gold“
Denk- und Verhaltensmuster der Kunden – erkennen und nutzen
Kundenwünsche ergründen
Sprachmuster verstehen und anwenden
Führung übernehmen
das Aikido-Prinzip der Kommunikation – in Einwänden Wünsche erkennen

3. Tag: Das ZIEL
„Nach dem Kunden ist vor dem Kunden“
Timing - Das richtige Angebot zur richtigen Zeit
Backtracking – vor dem Zieleinlauf die Strecke betrachten
der Abschluss – gemeinsam durch´s Ziel
die Nachbereitung – nach dem Kunden ist vor dem Kunden
die nächsten Schritte – der nächste Abschluss lockt

Methoden: Impulsvortrag, Arbeit im Plenum, Partnerarbeit
Die eingesetzten Methoden basieren auf den neusten Erkenntnissen der Hirnforschung

Teilnehmerzahl: max. 12 Personen

Dauer: 3 Tage, die Trainingstage können mit 1 Woche Abstand durchgeführt werden. Es ist auch möglich an 2 Tagen in komprimierter Form zu trainieren