



VORTRAG WAS KUNDEN WOLLEN...

... oder auch nicht!?

Der Weg zur Top-Verkaufsmannschaft!

Schauspieler arbeiten nach einem Drehbuch. Und wenn sie richtig gut sind, dann bekommen sie einen Oskar! Gute Verkäufer auch!

Haben Sie schon Ihr Drehbuch?

- > Erfahren Sie interessante Aspekte zum
 - Verkaufsprozess von A-Z
 - Persönlichkeitsmuster Ihrer Kunden



Die ersten Regieanweisungen

- > Sprechen Sie die Sprache Ihrer Kunden
 - Erfolgstechniken der Kommunikation und des aktiven Zuhörens
- > Ihr Denken beeinflusst den Verkaufsprozess
 - Verkaufsblockaden?
 - Steigern Sie Ihre Motivationskompetenz!
 - Sind Sie selbst überzeugt? - Nur so können Sie auch andere überzeugen!

Uuuuuuund Action!!!

- > Verkaufen mit System
 - Kaufbereitschaft testen
 - Intuition im Verkauf
 - Vorwand-/Einwandbehandlung

Kein Film ohne Werbung

- > Wie machen Sie Ihre Kunden neugierig auf sich?
- > Was zeichnet Sie aus? Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal?

So werden Kunden zu Fans (und Empfehlungsgebern)

- > Wie entsteht Vertrauen beim Kunden?
- > Was können sie dafür tun, dass Kunden sich bei Ihnen wohl fühlen?

UND SIE, SIND SIE SCHON OSKARREIF?



„Wer auf andere Leute wirken will,
der muss erst einmal in ihrer Sprache mit ihnen reden!“
(Kurt Tucholsky)