

Das Eichhorn TunTraining

Erfolgreicher verkaufen durch die eigene Persönlichkeit

Zielgruppe: VerkaufsProfis und Menschen auf dem Weg dorthin

Zeitinvestition: 1,5 Trainingstage

Arbeitsmaterial: Detailliertes Skript mit Foto-Protokoll

Methode: Gehirngerechter Vortrag mit vielen praktischen Beispielen
Praxisnahe Übungen mit Feedback
Live-Gespräche

Voraussetzungen: Eichhorn ImpulsTraining

Inhaltliche Schwerpunkte:

- Die Persönlichkeit des Verkäufers
 - EinStellung und Ausstrahlung
 - Der Erste Eindruck und die Wertung
 - Der Kunde im Mittelpunkt
 - Mit Worten Bilder entstehen lassen
 - Wer fragt, der führt
 - Aktives Hinhören
 - Was ist einem Menschen wichtig?
 - Die Macht der Emotionen nutzen
 - Die Phasen des Verkaufsgesprächs
 - Vorbereitung - entscheidend für den Erfolg
 - Anwärmphase - von Mensch zu Mensch
 - Bedarfsermittlung - der Kundennutzen im Mittelpunkt
 - Angebotsphase - auf den Kunden zugeschnitten
 - Kundenbedenken - sind Kaufsignale
 - Der Abschluss - jetzt zeigt es sich
 - Empfehlungen - von zufriedenen Kunden
 - Körpersprachliche Signale richtig deuten
 - Die bevorzugte Wahrnehmungsstrategie erkennen
 - Ver-Antwort-ung und Erfolg
 - Jetzt gilt es - Tun!
-