



Seminar

Verkaufstraining

Preise souverän verhandeln. Produkte und Dienstleistungen profitabel verkaufen.

Zielgruppe Verkaufs-Führungskräfte und –Mitarbeiter(innen) die täglich vor der Aufgabe stehen, bestehende Kunden zu binden, neue Kunden zu gewinnen und das Dienstleistungs- oder Produkt-Portfolio des eigenen Unternehmens gewinnbringend zu verkaufen.

Ziele In diesem 2-tägigen Seminar wirst Du mit neuesten Erkenntnissen der Entscheidungspsychologie vertraut gemacht und lernst die kritischen Erfolgsfaktoren der Einkaufskompetenzen auf Kundenseite kennen. Du reflektierst Dein eigenes Dialogverhalten und Verkaufsgeschick und bekommst Instrumente zur Steigerung Deiner individuellen Verhandlungskompetenzen an die Hand, die Du bereits unmittelbar nach dem Seminar auf Deinen Verkaufs- und Führungs-Alltag übertragen und dort erfolgreich anwenden kannst.

Nutzen Nach diesem Seminar wirst Du nachweislich

- die Interaktionspräferenzen und -defizite Deiner Gesprächspartner auf Kundenseite schneller und treffsicherer einschätzen können
- die Bedeutung des persönlichen „Mindsets“ für erfolgreiche Honorarverhandlungen „physisch“ erfahren und Techniken kennenlernen, dank derer Du Deine mentale Stärke bewusst steuern kannst
- Klarheit über Deine individuellen Wirkungs- und Wahrnehmungskompetenz in Verhandlungssituationen gewonnen haben
- über Werkzeuge verfügen, durch die Du Deine diesbezüglichen Stärken kultivieren und die Entwicklungsfelder erfolgreich bearbeiten kannst
- Argumentations-, Frage- und Antwort-Techniken kennen- und erfolgreich anwenden gelernt haben, dank derer Du Deine Gesprächs- und Verhandlungs-Situationen wirksamer steuern kannst
- die Produkte oder Dienstleistungen des eigenen Unternehmens zu mehr als nur angemessenen Preisen erfolgreich verkaufen können



Seminar **2-tägig | begrenzte Teilnehmerzahl** inklusive SCIL Check und Dokumentation

Seminar Methode Kurze Impuls-Sequenzen durch den Trainer, wechseln sich mit Übungseinheiten ab, die darauf ausgerichtet, möglichst alltagsnahe Szenarien zu entwickeln, zu besprechen und zu optimieren. Die vom Trainer vorgestellten Impulse werden unmittelbar nach ihrer Thematisierung in Life-Situationen umgesetzt. So wird gewährleistet, dass die Teilnehmer(innen) in jedem Augenblick des Seminars konkrete Bezüge zu ihrem individuellen Verkaufs- und Führungs-Alltag herstellen und praktische Anregungen für diesen bekommen.

Vorbereitung Die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, im Vorfeld des Seminars an einer webbasierten Evaluation ihrer Wahrnehmungs- und Wirkungs-Kompetenz teilzunehmen. Darüber hinaus werden sie gebeten, einen Fragebogen auszufüllen, der dem Referenten Gelegenheit gibt, sich bestmöglich auf die Vorkenntnisse und Bedürfnisse der Teilnehmer einzustellen. Und last but not least sind Sie eingeladen, konkrete Beispiele von erfolgreich und weniger erfolgreich verlaufenen Verkaufsgesprächen mitzubringen.

Trainer Andreas Bornhäuser

Termine und Preise VK 1: 23. bis 24. März 2020 | VK 2: 10. bis 11. September 2020
(jeweils von 10:00 bis 18:00 Uhr am ersten und 09:00 bis 16:00 Uhr am zweiten Seminartag)

Teilnahmegebühr € 1.450,00 inkl. MwSt (inkl. Teilnahme am SCIL Check, Teilnahme am 2-tägigen Seminar und insgesamt 4 x Kaffeepausen sowie Wasser unlimited während des Seminars)

Die Seminare finden im CoWorking Zehlendorf statt. Martin-Buber-Str. 25, 14163 Berlin

Zur Anmeldung geht's direkt mit einem Klick auf den folgenden Link:
<https://shop.bornhaeusser-friends.de/produkt/seminar-verkauf-kompetenz-training/>