



Persönlichkeitsfokus Verkäufer(in)

(Nr. W-ON 03)

KURZBESCHREIBUNG:

Die heutigen Verkaufstechniken als Grundlagen allein reichen heute nicht mehr - erweitern Sie mit diesem Online-Workshop Ihren Werkzeugkasten mit aktuellem Wissen um Motive und Antreiber - Ihrer eigenen sowie die Ihrer Kunden.

Der Persönlichkeitsfokus zeichnet sich durch das Verständnis, das Wissen und den Einsatz von Motiven und Werten aus. Der dazugehörige Verkaufsprozess wird durch die Wertschöpfung und -erstellung individuell geprägt.

ZIELGRUPPE:

Fachkräfte aus Verkauf, Vertriebsaußendienst/-innendienst, Sales Manager/in und (Key) Account Manager/in. Für ALLE die sich stetig weiterentwickeln wollen.

ZIELE:

Sie werden:

- Kundenbedürfnisse schneller erkennen
- Die eigenen Verkaufsantreiber kennenlernen
- Verschiedene Motive analysieren und damit mit bisher als „schwierig“ erlebten Kunden besser umgehen können
- Den Kommunikationsprozess kundengerechter gestalten

IHR NUTZEN:

Der Workshop hilft Ihnen dabei, durch einen intensiven Prozess einzeln oder gemeinsam in der Teilnehmergruppe:

- Die eigenen Persönlichkeitsstrukturen und Handlungsmotive zu erkennen.
- Sie können Verkaufssituationen durch die Motivkenntnis positiv beeinflussen.
- Durch eigene Wahrnehmung: Ziele formulieren, verinnerlichen und erreichen.
- Die Kaufmotive von Kunden besser verstehen wollen.

DIE INHALTE:

Modul 1: (2x 90 min)

Persönlichkeit:

- Motive als Ursache von Verhalten
- Warum es sich lohnt mit der eigenen Persönlichkeit zu beschäftigen

Modul 2: (2 x 90 min)

Persönlichkeit:

- Beschreibung und Wirkung der Motive

Modul 3:

Transfer der Erkenntnisse der Motive in die Praxis



Persönlichkeitsfokus Verkäufer(in)

(Nr. W-ON 03)

Modul 4: (2x 90 min)

Persönlichkeit:

- Kundenerkenntnisse aus der Praxis durch Transferphase (Modul 3)
- Umgang mit „schwierigem“ Kunden

Modul 5: (3x 90 min)

Verkauf:

- Motivorientiertes Verkaufen
- Das Was, Wie und Warum des Verkaufes
- Motivorientiertes Verkaufen
- Handlungs- und Kommunikationsmöglichkeiten

Modul 6:

Trainer/in steht Ihnen für individuelle Coachingtermine zur Verfügung.

Optional buchbar mit dem Buchungsformular (PDF-Workshop-Beschreibung).

METHODEN:

- Impulsreferate: Präsentation relevanter Inhalte
- Verstehen der Persönlichkeitsanalyse
- Praktische virtuelle Übungen: Aktive Mitarbeit der Teilnehmer
- Gruppenarbeit und Einzelübungen:
 - Erarbeiten und Vertiefen der Inhalte
 - Intensiver Online Meinungs- und Erfahrungsaustausch

PREIS:

Im Preis von 993,65 € sind inklusive Teilnehmerzertifikat, Ihre Persönlichkeitsanalyse und gestztl.MwSt..

Gerne können Sie mit uns auch über Teil-/Ratenzahlungen sprechen, bitte melden Sie sich vor Ihrer Buchung bei uns.

WISSENWERTES:

Termine & Dauer :

Modul 1: 04. Mai 2021 09:00-10:30 Uhr und 11:00-12:30 Uhr

Modul 2: 05. Mai 2021 09:00-10:30 Uhr und 11:00-12:30 Uhr

Modul 3: 06. Mai - 12. Mai 2021 eigene Zeiteinteilung

Modul 4: 14. Mai 2021 13:30-15:00 Uhr und 15:30-17:00 Uhr

Modul 5: 21. Mai 2021 09:00-10:30 Uhr, 11:00-12:30 und 13:30-15:00 Uhr

Das Modul 6 (Coaching) aus dem Workshop ist gesondert zu vereinbaren. Das Vorgespräch zum Coaching ist kostenfrei und unverbindlich.

Teilnehmerzahl:

mind. 4 - max. 12 Personen



Persönlichkeitsfokus Verkäufer(in)

(Nr. W-ON 03)

Welche Voraussetzungen sind nötig?

Beantwortung des Online-Fragebogens vor dem Workshop durch jeden Teilnehmer. Zugang per E-Mail mit Anmeldebestätigung.

Technik für den Online-Workshop:

Wir arbeiten in den Modulen mit Zoom, deshalb bringen Sie bitte unbedingt Ihr Headset/Mikrofon und eine Kamera mit. Beides stöpseln Sie ein, bevor Sie den virtuellen Arbeitsraum betreten. So wird die Technik erkannt und wir können sofort loslegen.

Aus unserer Erfahrung hat es sich bestens bewährt, wenn Sie mit einem Laptop/PC/MAC an dieser Veranstaltung teilnehmen. Dazu empfehlen wir Chrome oder Firefox als Browser zu verwenden.

Übrigens:

Die integrierte Kamera im Laptop wird automatisch erkannt.

Wir ermöglichen vor Beginn des ersten Moduls auch einen Technik-Check.



Persönlichkeitsfokus Verkäufer(in)

(Nr. W-ON 03)

Seminaranmeldung

an E-Mail: info@i-vp.de
senden

Vorname *

Name*

Firma

Position / Abteilung

Straße *

PLZ*

Ort*

E-Mail*

Mobil-Nr.:*

Abweichende Rechnungsadresse

Ihre Mitteilung

*Pflichtfelder

- Modul 6 – Online Coaching

Ich wünsche die Durchführung des Online-Coaching von mit je 60 Minuten. Der Preis beträgt pro 60 Minuten 174,00 € inkl. MwSt.

- Ich akzeptiere die AGBs der Fa. I-VP GmbH

Die AGBs stehen zum Download bereit unter: <http://www.i-vp.de/AGB.html>

Bei mehr als 4 Teilnehmern einer Firma bieten wir dieses und weitere Seminare auch als Inhouse-Seminar an! Infos unter: 07961/959 94 60

Datum

Ort

Unterschrift

Die Datenschutzerklärung stellen wir Ihnen unter <https://www.i-vp.de/Datenschutz.html> zur Verfügung.