

Vertriebsoffensive 2012 – jetzt kriegen wir sie (fast) alle –
Ein Powerseminar für Newcomer und alte Hasen.

Ziel: Nicht immer verhält sich der Kunde so, wie es das Lehrbuch vorsieht. Die Teilnehmer lernen, sich situativ angemessen auf unterschiedliche und auch schwierige Kunden-„Typen“ einzustellen. Sie trainieren, Verhandlungen souverän, strukturiert und abschlussorientiert führen– sowohl am Telefon als auch im persönlichen Gespräch. Dabei werden gleichermaßen die Wünsche des Kunden als auch die eigenen wirtschaftlichen Interessen berücksichtigt. In praxisnahen Situationen trainieren sie dabei den Einsatz innovativer, sehr erfolgreicher Verkaufstechniken-.

Inhalte: Grundlagen ergebnisorientierter Kommunikation

- verbale/nonverbale Kommunikation
- die Bedeutung von Körpersprache
- Missverständnisse verhindern durch kongruentes Verhalten

Faktoren erfolgreicher Vertriebsarbeit

- Motivation und positives Denken
- Selbstwertgefühl – Aufbau und Stärkung
- Frustrationstoleranz und Reaktionsmuster

Teilbereiche verkäuferischer Aktivitäten

- professionelle Kontaktvorbereitung – praktisch und mental
- das erfolgreiche Telefonat
- Kontaktherstellung und „Kalt“-Akquise
- das Verkaufs-Gespräch – verständlich, strukturiert, gehirngerecht
- der Umgang mit Einwänden
- Abschlussorientierung und Vertragsfestigung
- Entwicklung individueller Gesprächsleitfäden (Telefon, Messe, persönliches Gespräch)

Praktische Verkaufspsychologie

- „Goldene Regeln“ der Reklamationsbehandlung
- die Kunst der unterschwelligen Beeinflussung
- Deeskalations-Strategien bei aggressivem Verhalten

Das Struktogramm der Persönlichkeit/DISC

- Einordnung Verhaltensprofil vs. Persönlichkeitsprofil
- Grundlagen des Verhaltensprofils
- Erkennen von Kunden-„Typen“
- Situationsbedingte Reaktionen aufgrund verschiedener Verhaltensstile
- der Umgang mit dem jeweiligen Verhaltensstil

Praxisnahes Situationstraining

Trainer: Peter Unterbäumer / Carsten Weise , GPO mbH

Termin: 14. und 15. März 2012, jeweils 09.00 – 17.00 Uhr

Kosten: 532,- Euro (Mitglieder StFG 482,- Euro) zuzüglich 19% Mehrwertsteuer, inkl.Tagungsgetränke, Mittagsbuffet, Kaffeepausen sowie den Teilnehmer-Unterlagen. Übernachtung im EZ : 65,00 Euro inkl. Frühstück/ Abendessen
Dieses Seminar bieten wir Ihnen auch als firmeninterne Veranstaltung an.

Rückantwort per Fax an 0431/237 94 90

GPO mbH
Stückenberg 41
24226 Heikendorf



Ich/Wir nehme(n) am 14. und 15. März 2012 mitPersonen am Seminar

„Vertriebsoffensive 2012 – Jetzt kriegen wir sie (fast) alle“

im Bildungszentrum Tannenfelde
Tannenfelde 1,
24613 Aukrug / Tannenfelde

teil und erkennen die **Rücktrittsbedingungen*** des Veranstalters an.

Die Teilnehmergebühren in Höhe von 532,00 Euro (Mitglieder StFG 482,00 Euro)
zuzüglich 19% MwSt. überweise ich/überweisen wir nach Erhalt der Anmeldebestätigung.

Firma:

Name:

Straße:

PLZ/Ort:

Tel :

Fax:

E-Mail:

Angemeldete Teilnehmer:

1.

2.

3.

Datum:

Unterschrift:

Bitte ausgefüllt zurückfaxen an:
Fax-Nr.: 0431/2379-490

****Rücktrittsbedingungen:** Bei Rücktritt bis 4 Wochen vor Seminarbeginn ist eine Stornogebühr in Höhe von 60,00 Euro zu entrichten. Danach kann die Veranstaltungs-/Seminargebühr nur erstattet werden, wenn ein Ersatzteilnehmer den Platz übernimmt. Die Stornogebühr ist bei jeder Absage, auch im Krankheitsfall, fällig.*