

VERKAUFSSEMINAR FÜR TRAINER UND BERATER

Das Verkaufsseminar richtet sich vor allem an Trainer und Berater, die sich auf Verkaufsgespräche strategisch vorbereiten und ihre eigene Dienstleistung noch besser verkaufen möchten. Die Darstellung der eigenen Leistung abgestimmt auf die Bedürfnisse des Unternehmens, bringt höhere Tagessätze. Verkaufen ist ebenso ein Prozess wie die Herstellung eines Produktes und kann deshalb nach dem PDCA-Regelkreis bearbeitet und optimiert werden. Die Teilnehmer bearbeiten eigene Verkaufsvorgänge und gehen mit konkreten Maßnahmenplänen nach Hause. Gleichzeitig wird das DiSG Wissen wiederholt und vertieft.

Trainer ohne DiSG Wissen bekommen ein erstes Verständnis für das Modell.

Programminhalt:

Tag 1: *Verkaufen als Prozess begreifen*

- Den Bedarf des Kunden erkennen
- Die drei wichtigsten Fragen
- Die Position des Kunden
- Unsere Lösungsmöglichkeiten
- Mein Verkaufsziel definieren
- Die DiSG Verhaltensstile der beteiligten Personen

Tag 2: *In den Entscheidungsbereich des Kunden kommen*

- Bewertung der Einflussnehmer
- Meine Einstellung
- Psychologische Vorgehensweise
- Nutzendarstellung und Argumentation
- Ziele des Kunden
- Nachbereitung und Bewertung des Verkaufsgesprächs
- Maßnahmenplan definieren

Ablauf und Zeiten

21.9.2010 9.00-18.00 Uhr
22.9.2010 9.00-17.00 Uhr

Veranstaltungsort: Hotel Villa Waldeck, 75056 Eppingen

Ihre Investition: 598,- Euro für Trainer mit einer DiSG Zertifizierung
698,- Euro für Trainer ohne DiSG Zertifizierung
Sämtliche Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

