



PSYCHOLOGIE IN VERTRIEBSGESPRÄCHEN: Die Entscheidungsmuster der Kunden

DURCHFÜHRUNGSART

➤ Seminar

ZIELGRUPPE

➤ Berater / Führungskräfte

DAUER

➤ 2 Tage

TEILNEHMERZAHL

➤ 8 – 10 Personen



Inhalte und Ziele dieses Seminars finden Sie auf der Rückseite!



ZIELE

Die Teilnehmer ...

- ▶ erfahren, wie und warum Menschen Entscheidungen (mental-inhaltlich/sprachlich-in Handlung) treffen
- ▶ „schlagen“ die Brücke zu den Bedürfnissen und Werten und damit zu den Emotionen des Kunden
- ▶ Kennen die Entscheidungsparameter der Kunden von heute
- ▶ lernen Techniken, um zu den echten Kundenemotionen vorzudringen#
- ▶ Lernen die Grundelemente der erfolgreichen Kommunikation im Vertrieb kennen
- ▶ erzeugen beim Kunden Emotionen, so dass er zu den Angeboten „ja“ sagen „muss“
- ▶ Kennen den Hintergrund von Einwänden und
- ▶ wenden erfolgreiche Formate bei Kundeneinwänden (zum Angebot, zum Preis) an
- ▶ wandeln Einwände in Kaufverpflichtungen um

INHALTE

- ▶ Wer trifft hier eigentlich die Entscheidungen? Wichtige Hintergründe zu Bedürfnissen, Werten, Entscheidungen
- ▶ Die wirksamen Kommunikationskanäle: Hier geht es nicht nur um Worte
- ▶ Der kontrollierte Dialog – den anderen verstehen und ihn dort abholen, wo er emotional steht
- ▶ Der Weg vom „Reiz zur Handlung“ und was alles möglich ist, diesen zu gestalten
- ▶ Techniken, zu den Kundenemotionen vorzudringen - Die „Weg-von- und die Hin-zu-Motivation“
- ▶ Pacing und Leading: Auf Augenhöhe mit dem Kunden
- ▶ Die gesamte Vertriebskette im Blick – was kann ich als Berater wann und wo genau tun, meinen vertrieblichen Erfolg zu steigern?
- ▶ Den Kunden richtig einladen
- ▶ Einwände in Kaufverpflichtungen umwandeln