

In diesem Seminar geht es um die Erlernung der Kommunikation im Verkauf und vor allem auch um das Erkennen der Körpersprache meines Gesprächspartners.

Ihr Nutzen

Nach diesem Seminar können Sie die Erfolgsfaktoren der Verkaufskommunikation und Erlernen die Wichtigkeit und den Einsatz der Körpersprache bei sich selbst sowie das Erkennen der Körpersprache bei den eigenen Kunden. Es geht um die Vertrauensbildung beim Kunden ohne negativ zu manipulieren.

Preis pro Teilnehmer

EUR 700,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

Seminarinhalte

Tag 1

- * Wege zur klaren Kommunikation
 - Die Ebenen der Kommunikation
 - Pacing and Leading
- * Sensibilität in der Kommunikation
 - Botschaften senden und empfangen
 - Kommunikationsstörungen
 - Wege zur Klärung/Vermeidung dieser Störungen
 - Vertiefung des zwischenmenschlichen Kontaktes
- * Individuum und Kommunikation
 - Meine eigene Körpersprache
 - Richtiger Einsatz der Stimme
 - Mein Gegenüber einschätzen

Tag 2

- * Kommunikation selbst steuern
 - Konsequentes Vorgehen
 - Erhöhen der Abschlusskraft
- * Verkaufssignale anhand der Körpersprache erkennen
 - Körperhaltung
 - Augenkontakt
 - Angleichen
- * Authentizität bewahren
 - Selbstvertrauen durch sichere Kommunikation
- * Der Weg zum Empfehlungsmarketing
 - Die persönliche Beziehung
 - Intensive Kundenbindung
 - Feedback einholen und Empfehlung ansprechen

Methodik

Wir arbeiten an konkreten Beispielen aus Ihrem Umfeld.
Das Seminar beinhaltet eine Video-Analyse.

Voraussetzungen

Erfolgreich Verkaufen~5755

oder dem entsprechende Kenntnisse und Verkaufserfahrung

Hinweise

Version:

