

Erfolgreich verkaufen im 3. Jahrtausend

oder „Kundentypen erkennen und typgerecht verkaufen“

Rainer Frieß

Zurück zum Inhalt

Nach dem Wiederaufbau wurden die erzeugten Produkte dadurch im Markt verteilt, dass jeder der Geld hatte, kaufte, was er nur bekommen konnte. Dann setzte sich im Verkauf zunehmend das Motto durch: **Verhalte Dich beim Verkauf so, wie Du selbst bedient werden möchtest.** Heute im 3. Jahrtausend gilt für den Verkauf: **Verkaufe so, wie es der Kunde will.**

Dafür müsste der Verkäufer aber schnell erkennen, worauf es diesem einzelnen Kunden besonders ankommt. Will er ausführliche fachliche Beratung oder will er kurz und knackig die wichtigsten Verkaufsargumente hören und zügig kaufen? Will er ein Einkaufserlebnis oder muss zuerst eine Beziehung zwischen Verkäufer und Kunde aufgebaut werden.

Dies schnell zu erkennen, erlernen Sie mithilfe der Insights-Persönlichkeits-Typologie. Sie erfahren, worauf es den verschiedenen Kundentypen ankommt und lernen sich adäquat zu verhalten und somit noch erfolgreicher zu werden.



Rainer Frieß

Erfolgreich verkaufen im 3. Jahrtausend

Rainer Frieß

Zurück zum Inhalt

oder „Kundentypen erkennen und typgerecht verkaufen“

Zielgruppe

Verkäufer und Außendienstmitarbeiter sowie Key-Account-Manager und Führungskräfte im Vertrieb.

Ziel

Sie erfahren, wodurch sich welcher Persönlichkeitstyp auszeichnet und was der jeweilige Persönlichkeitstyp von Ihnen erwartet.

Sie lernen die 4 Persönlichkeitstypen schnell zu erkennen.

Sie lernen – im Rahmen Ihrer Möglichkeiten – sich entsprechend zu verhalten und steigern somit spürbar Ihren Erfolg.

Sie bekommen konkrete Tipps zum Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern (geschäftlich/privat).

Inhalte

- Die 4 Persönlichkeitstypen und deren Wünsche und Erwartungen
- Nutzung dieser Persönlichkeitstypologie um sich selbst und andere erfolgreich einzuschätzen
- Optimales Verhalten im Kundengespräch um die eigenen Ziele bestmöglich zu erreichen
- Steigerung Ihres Verkaufserfolges im Kundengespräch und Ihrer Gesprächskompetenz

Besonderheiten des Trainings

Die Fähigkeit, Persönlichkeiten schnell einschätzen zu können, erleichtert Ihnen wesentlich den Umgang mit Ihren Gesprächspartnern im geschäftlichen wie auch im privaten Bereich.

Trainer

Rainer Frieß

Methoden

- Lebendige, einprägsame Metaphern
- Impulsvorträge mit zahlreichen Praxisbeispielen
- Diskussion und Erfahrungsaustausch
- Einzel-/Gruppenarbeiten zum Praxistransfer in Ihren Alltag
- Checklisten zur erfolgreichen Umsetzung

Termine

05. – 06.03.2007
03. – 04.09.2007
10. – 11.03.2008
20. – 21.11.2008

Veranstaltungsort

Seminarhotel im Raum Frankfurt/Wiesbaden. Den aktuellen Veranstaltungsort teilen wir Ihnen bei Buchung der Veranstaltung mit.

Intensitätsgarantie

Bis zu 6 Teilnehmer arbeiten wir mit einem Trainer im Seminar, ab 11 bis 15 Teilnehmer mit 2 Trainern.

Seminarkosten

2-tägiges Seminar 998,- € pro Person (Alle Preise zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer)