



Trainingsinhalte

Persönlichkeitspsychologie

- Topverkäufer sind gute Psychologen
- Erkennen des Verkaufsverhaltens:
 - Myers-Briggs Typenindikator (MBTI®)
 - Analyse des individuellen Verkäuferprofils

Psychologisches Verkaufen

- Analyse der Kundenprofile
- Typgerechte Bedürfnisermittlung
- Typgerechte Präsentation und Verkauf
- Typgerechter Abschluss

Salestraining mit Video-Feedback

- Sich selbst richtig verkaufen
- Das Produkt richtig verkaufen
- Die wichtigen Fragen stellen
- Psychologischer Umgang mit typischen Einwänden
- Klassische Abschluss hinderungen überwinden
- Rollenspiele mit Video-Feedback

Transfer

- Ziele für den Alltag

Organisation

Teilnehmerzahl

max. 12 Personen

Ablauf

Die Testunterlagen werden vor dem Training ausgefüllt und ausgewertet. Die Testinhalte und -ergebnisse werden im Training vermittelt und diskutiert. Nach kurzen theoretischen Einleitungen haben die Teilnehmer die Aufgabe, das Vorgestellte anzuwenden und zu üben. Die Videoaufzeichnung unterstützt den Lerneffekt und die Umsetzung.

Investition

Preis nach Absprache

Inklusive

Testunterlagen für jeden Teilnehmer
Unterlagen für jeden Teilnehmer
Bestätigung für jeden Teilnehmer

Exklusive

Mehrwertsteuer, Reisekosten, Verpflegung

Erforderliche Infrastruktur

Arbeitsraum
Laptop und Beamer
1 Flipchart
1 Videokamera

Trainingsdauer

1 Tag praxisorientiertes Intensivtraining