Wie Sie den Kunden überzeugen – Praktische Vertriebsrhetorik

: *Gelingen*

Verkaufen ist Kommunikation mit dem Ziel, ein Geschäft abzuschließen. Ob der Auftrag zustande kommt, hängt davon ab:

1. Wie attraktiv Ihr Angebot für den Kunden ist

2. Wie kompetent und vertrauenswürdig Sie dem Kunden erscheinen

Hat der Käufer die Wahl zwischen mehreren gleichwertigen Angeboten, so entscheidet in der Regel nicht der Preis, sondern das Bauchgefühl. Welcher Verkäufer, welcher Berater erscheint kompetenter, vertrauenswürdiger und überzeugender? Das gibt den Ausschlag in 90% aller Kaufentscheidungen.
Wie in der Informationstechnologie ist die richtige Hardware, also gute Produkte, Dienste und Ideen, im Verkaufsprozess die Basis für den Erfolg. Die Software, persönliche Einstellung und Auftreten, nonverbale und sprachliche Faktoren sowie kommunikative Fähigkeiten brauchen Sie, um Ergebnisse zu erzielen.

Überprüfen Sie in diesem Training Ihre rhetorische Kompetenz: Lernen Sie durch Feedback Ihre Wirkung und Ihre Stärken kennen. Decken Sie Schwächen auf, die Sie Geld oder gar Aufträge kosten. Ersetzen Sie die Schwächen durch wirksame Rhetorik.

Sie lernen und trainieren, wie Sie:

- ✓ die Aufmerksamkeit Ihrer Gesprächspartner gewinnen

- ✓ sich als kompetenter Gesprächspartner positionieren

- ✓ Vertrauen im Gespräch aufbauen und das Gespräch im Hinblick auf Ihre Ziele führen

- ✓ Für jeden Kunden die passenden Argumente entwickeln und damit überzeugen

Ihre Vorteile:

- Praxisorientierte Inhalte erleichtern den Transfer in Ihren Berufsalltag
- Intensives Lernen durch direktes und Video-Feedback
- Kleine Gruppen von max. 10 Teilnehmern ermöglichen individuelles Coaching
- Abwechslungsreiche Methoden sowie eine lockere und gleichzeitig strukturierte Seminaratmosphäre machen es Ihnen leicht, sich auszuprobieren und von anderen zu lernen

Auszug aus dem Inhalt:

- ➢ Körpersprache, Gestik und Mimik – welche Details entscheidend sind
- ➢ Die richtige Einstellung ist wählbar - wie es funktioniert
- ➢ Welche Worte die Alarmglocken beim Gesprächspartner schrillen lassen
- ➢ Was gute Argumente auszeichnet

Zielgruppe: Mitarbeiter im Verkauf und Vertrieb, Führungskräfte und Selbständige, die mit Ihren Produkte, Dienstleistungen und Ideen überzeugen wollen

Maximale Teilnehmeranzahl: 10
Dauer: 2 Tage
Ihre Investition: 310,- Euro zzgl. MwSt.
Veranstaltungsort: Köln
Termine: auf Anfrage

Sie erhalten ein Teilnahmezertifikat und ausführliche Unterlagen.

Kontakt:

CoachingGarden® – Iris M. Vanck
Mailto: info@coachinggarden.de
Telefon: 0221-9354570
Mobil: 0172-2691360
www.CoachingGarden.de