

Trainingsschwerpunkte

Training	Verkauf + Kommunikation 1 - V + K 1
Vorbereitung 4 Wo vorher	- Studium der Trainingsvorbereitung - schriftliche Beantwortung der Fragen - ggf. Erstellen eines eigenen Praxisfalles
1. Tag	- Trainingsmotivation - Standortbestimmung 1 - Präsentation max. 3 Minuten - Praxisübung und Wirkungsgesetze - persönliche Wirkungskontrolle - Verkaufsübung aus der Praxis - Gesprächseinstieg - Schweigeübung - Bestimmung der Praxisübung für den Bericht am 2. Tag
2. Tag	- Praxisbericht - konkrete Erfolgskontrolle - persönliche Wirkungskontrolle - Präsentation - Diskussionsleitung - zielorientierte Gesprächsführung - Praxisübung - Zusammenfassung der Trainings- und Verkaufspraxisübung - Bestimmung der Praxisübung für den Bericht am 3. Tag
3.Tag	- Praxisbericht - konkrete Erfolgskontrolle - Angebotsbearbeitung an Praxisbeispielen - Verhandlungstechnik - Praxisübung zur Aufmerksamkeit beim Verkaufsgespräch - Telefonverkaufspraxis - Terminvereinbarung - persönliche Wirkungskontrolle - persönliche Wirkung steigern - Einstellung zum Kunden - Preisgespräch
4. Tag	- Bericht aus der Praxis - konkrete Erfolgskontrolle - Verkaufspraxisübung in 3-er Gruppen - Abschlußtechnik - persönliche Wirkung steigern
5. Tag	- Bericht aus der Praxis - konkrete Erfolgskontrolle - Gefühl für Gespräche- ideale Gesprächsführung - Reklamationsgespräch - Praxisübung - Rückgabe und Besprechung der persönlichen Standortbest. - persönlicher Aktionsplan - Übergabe der Urkunde und Schlussvortrag

Zwischen den Trainingstagen liegen jeweils vier Wochen Praxisphase. Trainingsort ist Düsseldorf
--