



## Kundenspezifische Verkaufsstrategien: Jeder Kunde ist anders – Verkäufer auch

Verkaufen ist ein zwischenmenschlicher Prozess, der auf Produkt-Know-how, persönlicher Einstellung und auf einer effektiven Kommunikation beruht. Verkaufen ist heute mehr denn je an die Person des Verkäufers geknüpft. Wenn die Persönlichkeit und der Verkaufsstil beim Kunden keinen Anklang finden, wird das Produkt kaum noch wahrgenommen. Wie jeder Verkäufer, so ist jeder Kunde einzigartig und hat einen bevorzugten Verhaltensstil. Ihn herauszufinden und seinem Verkaufsverhalten entsprechend anzupassen, ist ein Geheimnis erfolgreicher Verkäufer, hinter das wir im Seminar blicken.

### Inhalte:

- Grundlegende Persönlichkeits- und Kundentypen nach dem persolog®-Persönlichkeits-Profil (Verhaltensdimensionen D.I.S.G)
- Das eigene Verhalten erkennen: Ausbau von Stärken im Verkauf
- Hinter die Beziehung zum Kunden schauen
- Verhaltensstil des Kunden erkennen und Andersartigkeit akzeptieren
- Anpassungsstrategie entwickeln und motivbezogen auf den Kunden eingehen
- Kunden stärker an mich binden
- Kundengerechte Verkaufsgespräche führen
- Bedarfsgerechte Angebote erstellen
- Atmosphäre des Vertrauens aufbauen

**Zielgruppe:** Fach- und Führungskräfte im Vertriebsaußendienst

**Methodik:** persolog® - Verhaltens-Kurzcheck zum Kennenlernen des eigenen Persönlichkeitsprofils, Trainerinput mit vielen Praxisbeispielen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Analyse und Übungen von Praxisbeispielen, Kommunikationsübungen, Feedbackrunden und Problemlösungshilfen, hoher Praxistransfer für Ihren beruflichen Alltag

**Förderung:** Das Land Baden-Württemberg hat für dieses Seminar die Fachkursförderung bewilligt.



**Seminarzeiten:** 1-Tages-Seminar  
Schulungstag von 10.00 Uhr bis 18.00 Uhr

<b>Seminartermine:</b>	Hamburg	20.10.2011	15.03.2012
	Berlin	24.11.2011	19.04.2012
	Stuttgart	14.09.2011	15.05.2012

**Seminarpreis:** pro Person 420,- € zzgl. MwSt einschließlich:

- Umfangreiche Trainingsunterlagen, Schreibblöcke und Stifte
- Qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Tagen in ausgewählten Hotels
- Mittagessen vom täglich wechselnden Lunchbuffet oder 3-Gang-Menü
- Kaffeepausen vormittags und nachmittags: Kaffee / Tee, saisonaler Obstkorb und Backspezialitäten
- Tagungsgetränke unbegrenzt

**Inhouse Seminar:** Mehr und mehr gewinnen Inhouse Schulungen aufgrund ihrer zahlreichen Vorteile an Bedeutung. Unser Tagessatz beträgt 1.000 € - 1.200 € zzgl. MwSt. einschließlich:

- Detaillierte Trainingsunterlagen, Schreibblöcke und Stifte
- Qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Reisekosten und Spesen des Trainers
- Teilnehmerzahl bis 10 Personen

**Haben Sie Fragen? Bitte sprechen Sie uns an.**

Wir helfen Ihnen gerne weiter:

Tel. +49 7141 91132 -01  
Mail [info@modul-training.de](mailto:info@modul-training.de)