

Emotionale Intelligenz im Verkauf

KURZINFORMATION

Emotionale Intelligenz im Verkauf einzusetzen bedeutet,
offener mit dem Kunden umzugehen, erfolgreicher zu kommunizieren und
etwaige Konflikte zu vermeiden.

In diesem Seminar werden Verkaufstechniken emotionaler Intelligenz vermittelt und
in zahlreichen Rollenspielen trainiert. Dieses außergewöhnliche Seminar wendet sich
an alle Verkäufer die Ihre Verkaufsverhandlungen noch weiter verbessern wollen
und durch neue Ideen zusätzliche Umsätze erwarten.

SEMINARTHEMEN:

- * Wirkungsvollere Argumentation
- * Optimierung der Fragetechnik
- * Verbesserte Produktpräsentation
- * Einwände – Schlüssel zum Erfolg
- * Versteckte Bedenken ausloten
- * Neue Techniken der Einwandbehandlung
- * Chancen aus Reklamationen
- * Hauptnutzen – Zusatznutzen
- * Kaufsignale erkennen
- * Vorteilsübersetzungen
- * Vom Verkäufer zum Spitzenverkäufer
- * Reaktionsauslöser und Abschlusstechniken
- * Die Überzeugungsphase und der Abschluss

SEMINARZIELE:

- * Das Ziel des Seminars ist es, durch Einsicht in die psychologischen Grundlagen wirkungsvolles Verhalten zu erlernen
- * Der Teilnehmer soll durch Übung und Reflexion sowie Selbst- und Fremdanalyse die eigenen Fähigkeiten erfahren und trainieren, um Schwächen abzubauen und Stärken nutzen zu können.
- * Zahlreiche Übungen ermöglichen den Aufbau und die Konsolidierung von praxisbezogenem Handeln und Argumentieren.
- * Die Kenntnis der nonverbalen Verhaltensmuster ermöglicht einerseits eine bessere Regie der eigenen Körpersignale und andererseits eine richtige Interpretation der Reaktionen des Gegenübers.
- * Das Seminar soll den Teilnehmern mehr Selbstvertrauen, Sicherheit und Leistungsmotivation durch richtiges Attribuieren vermitteln.

Bei vielen Angeboten hängt die Kaufentscheidung des Kunden zu 75% von der Qualifikation des Verkäufers und dessen Verhandlungsgeschick ab. Zu 25% vom Produkt und vom Preis.

Die Investition in die Qualifikation des Verkäufers ist deshalb die beste, die man zur Zeit tätigen kann.