

# Verkaufstraining

## KURZINFORMATION

- 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.
  - \* Videoanalyse und 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.

- SEMINARTHemen:
- \* **Verkaufsphilosophie**
    - Persönlichkeit und Selbstbewußtsein
    - Leistungsmotivation durch richtiges Attribuieren

SEMINARTHEMEN:

\* **Kommunikationspsychologie**

- Sachebene – Beziehungsebene – Selbstoffenbarungsebene

\* **Persönlichkeitstypen**

- Dominanz – Beziehungsorientierung – Distanz

\* **Präsentation**

- Kreativität im Verkaufsgespräch
- Gesprächsführung
- Bedarfsanalyse
- Nutzenargumentation
- Vorteilsübersetzung
- Fragetechniken
- Konfliktsituationen
- Einwandbehandlung
- Preisprobleme
- Konkurrenzprobleme
- Reklamationen
- Erkennen von Kaufsignalen
- Abschlußtechniken
- Zusatzverkäufe

\* **Nonverbales Verhalten**

- Analyse der Körpersprache des Kunden
- Regie der eigenen Körpersignale