



Das procomin Intervalltraining Verkauf

Erfolg braucht Mut

Märkte werden zunehmend zu Käufermärkten – die „Ware“ jedes Unternehmens immer austauschbarer. Zugleich befähigt eine exponentielle Informationsdichte jeden Käufer, fortwährend größtmögliche Markttransparenz zu erlangen. Umso mehr gilt es, das Wohl des Kunden in den Mittelpunkt der verkäuferischen Tätigkeit zu stellen: Denn im Verkauf gibt es keine zweiten Sieger!

Was impliziert das für den modernen Verkäufer? Es geht darum, Kunden nicht nur zu informieren sowie Waren und Dienstleistungen zu verteilen: Der Verkäufer muss zum Moderator und „Kümmerer“ werden. Das erfordert Mut! Daher möchten wir auch Sie in diesem bewährten Verkaufstraining fo[r]dern, um Sie für die Zukunft noch mutiger und erfolgreicher zu machen.

Zielgruppe sind Verkäufer und diejenigen, die sich selbst und ihre Ideen, Produkte und Dienstleistungen erfolgreich verkaufen wollen.

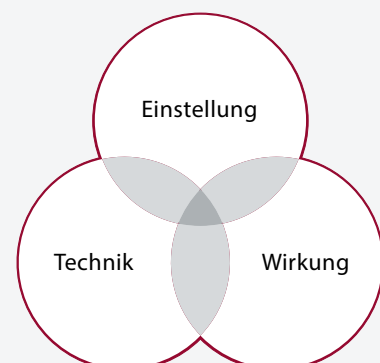
Mut braucht Ziele

Verkäufer zu sein ist eine Frage von Organigrammen. Ein „Kümmerer“ zu sein hingegen eine Frage unserer inneren Einstellung. Diese Grundhaltung bildet wiederum das Fundament für den erfolgreichen Umgang mit unseren Kunden: Spüren Kunden eine solche Haltung, so werden sie nicht nur zum Käufer, sie werden zu Ihrem persönlichen Werbeträger.

Folgende Ziele wollen wir daher mit Ihnen gemeinsam im Training erreichen:

- Verdeutlichung und Beeinflussung der Grundeinstellung zu sich selbst, seiner Umwelt und seiner Tätigkeit als Verkäufer
- Aufbau und Pflege langfristiger und persönlicher Kundenbeziehungen

- Steigerung der persönlichen Wirkung in Gesprächen und Präsentationen
- Vermittlung von Techniken zum zielorientierten Informieren, Moderieren, Motivieren und Verkaufen.



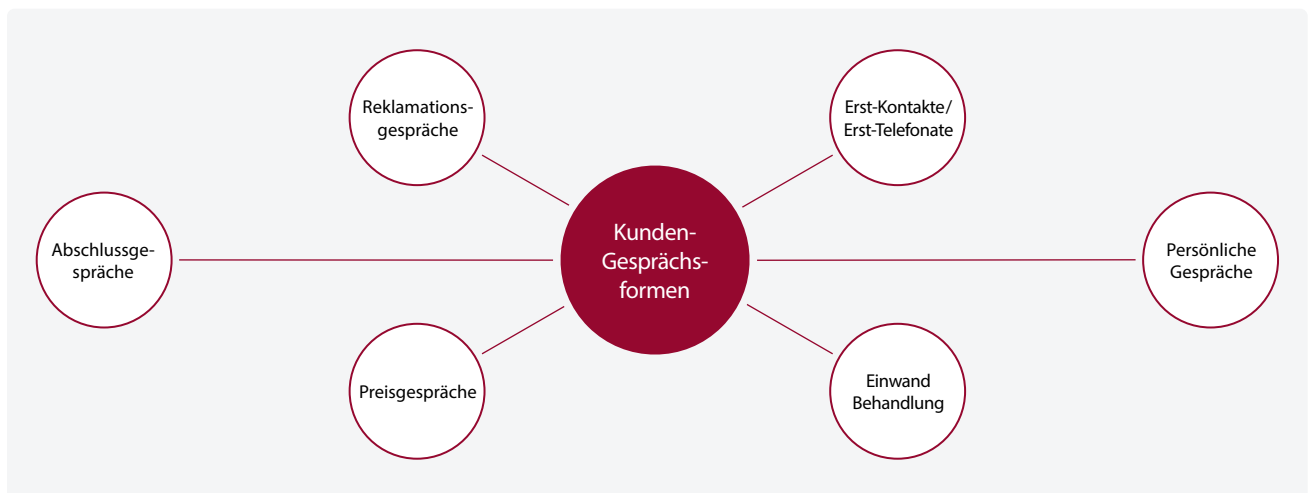
Ziele brauchen Inhalte

Die Rolle eines zeitgemäßen und erfolgreichen Verkäufers als „Moderator“ und „Kümmerer“, seine Aufgaben sowie seine ganz spezifischen Funktionen zu beleuchten, sind Schwerpunkte in diesem Training. Denn Verkaufen bedeutet: Den Kunden für dessen Ideen zu begeistern und damit gemeinsame Ziele zu erreichen!

Ebenfalls verinnerlichen Sie als Teilnehmer, souverän mit Kunden zu kommunizieren und deren Abschlussbereitschaft signifikant zu steigern.

Die folgenden Inhalte stehen hierbei im Vordergrund:

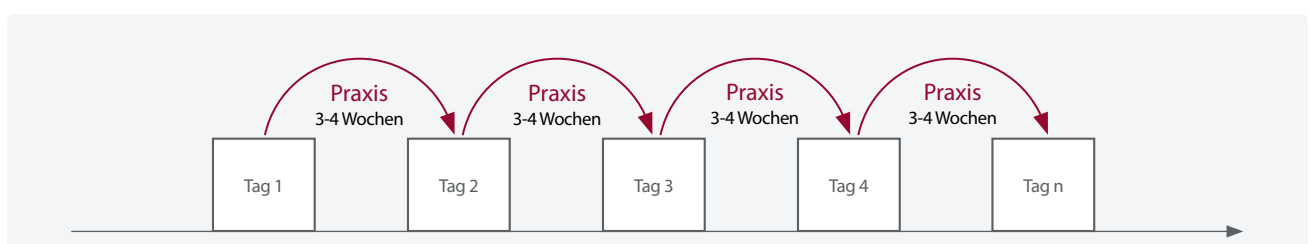
- Gestaltungselemente eines motivierenden und abschlussorientierten Verkaufsstils zur optimalen Nutzung von Kundenpotenzialen
- Erfolgsfaktoren zur persönlichen Wirkungssteigerung
- Kreative und zielorientierte Kunden-Gesprächsformen
- „Motiv-orientierter“ Nutzenverkauf
- Nachhaltiges „Be-Geistern“ von Kunden durch hinterlassen eines persönlichen „Ein-Drucks“
- Ebenbürtigkeit in schwierigen Verkaufssituationen
- Eigenmotivation und energiebewusstes Selbstmanagement.



Inhalte brauchen Methodik

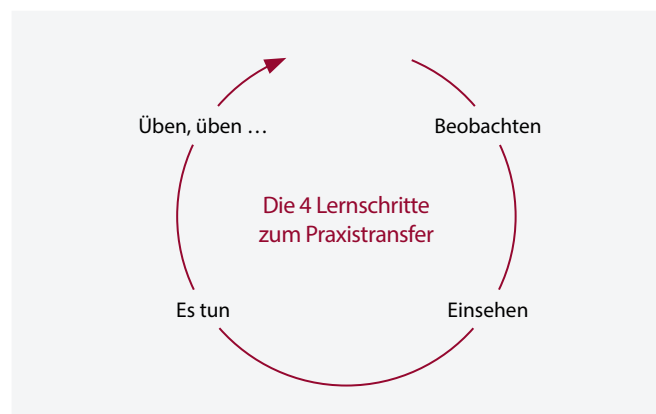
Die härteste aller Arbeiten ist bekanntlich die Arbeit an sich selbst! Um die Komfortzone lieb gewonnener, doch mitunter hinderlicher Gewohnheiten zu verlassen, braucht es Erkenntnis und Mut. Sowie dann den eigenen Entschluss, durch bewusstes Trainieren sein Verhalten zu optimieren. Trainieren wiederum benötigt Zeit, Disziplin – und Wiederholung.

Deshalb sind unsere Trainings grundsätzlich nach dem Intervallprinzip konzipiert: Diese Art des Trainierens und das persönliche Coaching des Trainers garantieren einen maximalen Praxistransfer und die optimale Kontrolle des Lernprozesses.



Apropos: Ändern Sie sich, wenn man Ihnen sagt, Sie sollen sich ändern? Und ändern sich Ihre Kunden wenn Sie ihnen sagen, sie sollen sich ändern? Zweifel sind erlaubt ...

Doch wodurch ändern wir uns dann? Erkenntnisse werden Sie im Training durch bewusstes Erleben und intensives Üben anhand praktischer Situationen erarbeiten. Den Praxistransfer stellen wir dabei mit den folgenden vier Lernschritten sicher:



Weitere Elemente unserer Methodik sind:

- Gemeinsame Standortbestimmungen zum Abgleich unterschiedlicher Wahrnehmungen
- Interaktives Training mit Praxisübungen, Gruppenarbeiten und Moderation durch den Trainer
- „Best-Practice“ durch kontinuierlichen Erfahrungsaustausch untereinander
- Pro-aktives Lernen mit didaktisch wertvollem Trainingsmaterial
- Verankerung des Erfahrenen im Rahmen des Epigenetischen Prinzips.

Methodik braucht Daten



Das **procomin** Intervalltraining **Verkauf** umfasst 5 Tage, die im Intervall von ca. 3 - 4 Wochen stattfinden.

Auf unserer Website finden Sie unter <https://procomin.de/verkaufstrainings/> die jeweils aktuellen Trainingsdaten inklusive Anmeldemöglichkeiten.

Wann dürfen wir Sie in Ihrem Training begrüßen?

