

Perfekt beraten und verkaufen

Firmen- und Privatkundenberater sind Profis für Finanzierung und Verkauf

Intention, Ziele und Kompetenzen:

Effizienz erhöhen und mehr verkaufen in weniger Zeit.

Erfahrungsaustausch, neue Informationen und spezielles Training erhöhen die Kompetenz jeder Beraterin, jedes Beraters.

- Nutzen Sie die Rhetorik: Informieren Sie perfekt.
- Nutzen Sie die Verhandlungstechnik: Argumentieren Sie stark.
- Nutzen Sie Coaching-Wissen: Entdecken Sie die Wünsche und Bedürfnisse, erfassen Sie die Motive und Hintergründe des Kunden.
- Nutzen Sie die Mentaltechniken: Erhöhen Sie Ihre Selbstsicherheit und Ihre Überzeugungskraft, Ihre Präsenz und Ihre Kompetenz.

In diesem Fortsetzungsseminar geht es um eine Weiterentwicklung, um eine Perfektionierung Ihrer kommunikativen Fähigkeiten: informieren, erklären, beraten, überzeugen, verhandeln, verkaufen, usw. Sie werden erfolgreicher und stärker durch Training von Alltagssituationen und Training von schwierigen Situationen.

Neben dem rhetorischen Können wird auch besonders auf die mentalen Stärken und Dispositionen geachtet.

- Nutze ich die Kraft der Visionen und inneren Bilder?
- Nutze ich meine Quellen der Energie?
- Lebe ich beruflich wie auch privat ein intensives, erfülltes Leben?

Es ist in diesem Seminar auch Platz, auf vielleicht alte hinderliche Muster und Beliefs zu schauen und daran zu arbeiten.

Selbstsicherheit hat mit unserer ganzen Persönlichkeit zu tun; wir brauchen die Techniken der Kommunikation und wir brauchen unsere innere Kraft. Beides soll in diesem Seminar gestärkt werden.

Inhalte:

- Gut argumentieren, gut verhandeln, gut verkaufen
- Sicher und kompetent auftreten
- Kontakt herstellen und Gesprächsklima fördern
- Klar und verständlich informieren
- Kommunikationsförderliche Grundeinstellungen und Haltungen
- Selbstsicherheit und Selbstbewusstsein erhöhen
- Coaching-Techniken im Verkaufsgespräch
- Persönlichkeitsmerkmale stärken: Präsenz und Kompetenz, Vitalität und Zielstrebigkeit, Integrität und Zuverlässigkeit