



## Mit Power erfolgreich verkaufen

### Trainingsziele:

Nach Ablauf des Trainings:

- Kennen Sie Mittel und Möglichkeiten, selbst zu schwierigen Kunden Zugang zu bekommen
- Wissen Sie, wo genau Ihre eigenen Stärken im Verkauf liegen
- Haben Sie einen persönlichen Maßnahmenplan zur Ausschöpfung Ihres brach liegenden Potenzials erarbeitet
- Sind Sie in der Lage, Ihre Produkte nach dem speziellen Nutzen zu analysieren und diese Nutzenargumentation kundenspezifisch umzusetzen
- Beherrschen Sie Methoden der Selbstmotivation, um sich auch nach schwierigen Gesprächen oder Misserfolgen wieder aufzubauen

### Trainingsinhalte:

- Der Verkäufer als Beziehungsmanager
- Analyse Ihres persönlichen Verkaufsverhaltens
- Der „schwierige Kunde“ als Herausforderung im Verkauf
- Kundenspezifischen Nutzen bieten und typgerecht argumentieren
- Erfolg entsteht im Kopf. Praktikable Techniken zur Steigerung der mentalen Power
- Agieren statt reagieren als Erfolgsprinzip
- Sich selbst motivieren und nach Misserfolgen wieder durchstarten

### Kursdauer:

2 Tage, 09:00 - 16:00 Uhr

