



Spezialtraining „Kunden erkennen“

Trainingsziele:

Nach Ablauf des Trainings:

- Haben Sie durch Analyse Ihrer eigenen Biostruktur ein individuelles Stärke/ Begrenzungen-Profil Ihrer Persönlichkeit zur Verfügung
- Sind Sie in der Lage, eigene Stärken im Verkauf einzusetzen
- Erkennen Sie in den Verhaltensweisen Ihrer Kunden Vorlieben und Strukturen, die ihre Kaufentscheidungen beeinflussen
- Sind Sie mithilfe der Kenntnis dieser Faktoren in der Lage, auf jeden Kunden individuell einzugehen und spezifische Argumente im Verkaufsgespräch einzusetzen

Trainingsinhalte:

- Erstellen und Auswerten der persönlichen Biostruktur mithilfe des Structograms®
- Das Structogram® und das Triogram® als Kunden-Analysetool nutzen in den Bereichen: Mimik, Gestik, Ausdrucksweise, Sprachtempo und Gesprächsaufbau
- Die Ergebnisse der Kundenanalyse in „strukturgerechte“ Verhaltensweisen und individuelle Gesprächsführung umsetzen:
 - Begrüßung und die Wirkung auf den ersten Eindruck
 - Bedarfsanalyse - Ermittlung der ind. Anforderungen und Bedürfnisse
 - Individuelle und nutzenorientierte Argumentation
 - Preis- und Dienstleistungs-Angebot und Verhandlung
 - Aktiver Abschluss
 - Referenz-Aufbau zur Neukundengewinnung

Kursdauer:

2 Tage, 09:00 - 16:00 Uhr

