

„Trust sells“

Ver- Käufertypen, oder:

Dem Käufer behilflich sein, mit der Ware eine positive Vorstellung zu verbinden.

Ein Verkaufs- Training von compass-bc

Verkaufen ist eine Wissenschaft für sich, und so ähnlich wie mit der Frage „was denn einen guten Fußballer“ ausmacht, gibt es auch in diesem Bereich zig Meinungen.

Was macht einen guten Verkäufer aus? Klar- gute Produkte!

Was macht einen guten Verkäufer aber nun wirklich aus?

Innerhalb des Verkaufs ist viel von der Typologie der verschiedenen Käufertypen die Rede. Doch was nutzt all dieses Wissen, wenn der Verkäufer nicht weiß zu welchem TYP er selber denn nun tatsächlich gehört? Wie er auf Kunden wirkt? Zieht er wie ein Magnet bestimmte Kunden an, oder stößt er (ebenfalls wie ein Magnet) Kunden ab.

Wie man in der Physik Bescheid wissen muss welche Pole einander abstoßen- und anziehen, so ist es im Verkauf entscheidend zu wissen wie wirke ich auf bestimmte Kundentypen.

Dafür ist es wichtig, das der Verkäufer erst einmal etwas über sich als Typ kennen lernt, dann über die Kunden- Typologie, und das wichtigste: diese Wissen in Einklang miteinander zu bringen für „vertrauensvolle Kundenkontakte“ mit erhöhter Abschlußwahrscheinlichkeit!

Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht – nicht zwischen Produkten!

In diesem 2 Tagesseminar **für Verkäufer** die im **B2C** Kontakt tätig sind, stehen folgende Inhalte auf dem Programm:

- Persönlichkeitstypen (ich als Verkäufer, wie wirke ich auf den Kunden...)
- Typologie des Käufers (was braucht mein Kunde...)
- Kommunikation
- Die Fähigkeit schnell (authentisches) Vertrauen aufzubauen
- Vertrauensvolle Verkaufsgespräche führen (von der Einwandbehandlung zum Nutzen des Käufers...)
- Dem Käufer eine positive Vorstellung für das Produkt geben
- Abschlussicherheit trainieren

Methoden:

- Lebendige Vorträge, Metaphern, Praxisbeispiele, Übungen
- Erfahrungsaustausch und Reflektion
- Rollenspiele mit Feedback und Diskussion (Praxisorientiert)
- Coaching Übungen aus dem Bereich des NLP
- Elevator Pitch Übung
- Handouts
- Seminardauer: 2 Tage a 8 Std

Ihr Vorteil:

- professionelles Verkäufer Seminar mit wirksamen Methoden aus dem Bereich des Coachings und NLP
- zugeschnitten für Verkäufer aus dem Bereich B2C
- konkrete und erfolgsorientierte Tipps und Lösungen für die Verkaufs- Praxis

Trainer: Manfred A. Prager, Geschäftsführer von compass- business coaching aus Bielefeld, zertifizierter Business Coach und Trainer.

c/o info@compass-bc.de www.compass-bc.de Preise und Termine: auf Anfrage