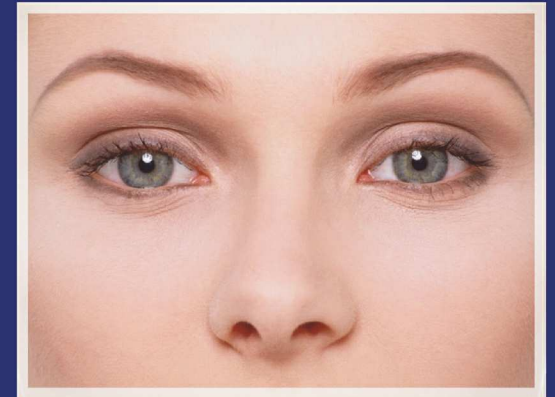


Schärfen Sie Ihren Blick!
...für das Wesentliche.



Unternehmer-Training
für „Besserwisser“

Strategienschmiede für
Wettbewerbsüberlegenheit

die-auftragsgewinnung.de

INHALTE

Kommunikation

- verbale Kommunikation
- nonverbale Kommunikation
- zielorientierter Small Talk
- Fragetechnik

Gesprächsführung

- Grundregeln der Gesprächsführung
- Feedback-Technik
- Öffnendes Zuhören
- zielorientierte Gesprächsvorbereitung

Analyse

- vor dem Gespräch
- im Gespräch

Verkauf

- rationale Bereiche
- emotionale Bereiche
- Das perfekte „Verkaufsgespräch“
- Nutzenargumentation

Kundentypologie - die Navigation im Verkauf

Der Mensch macht den Unterschied - dies gilt nirgendwo so sehr wie im Verkauf. Neben Produktmerkmalen, Preisvorteilen, Qualitätsunterschieden und Serviceleistungen gilt vor allem die Persönlichkeit des Verkäufers als Wettbewerbsfaktor im Verdrängungskampf.

- Wie wirke ich auf Andere?
- Welche Kunden spreche ich besonders an?
- Wer lehnt mich ab?
- Wer ist mein Gegner?
- Was sind seine Motive?
- Wie denkt er? Wie gewinne ich sein Herz?

Menschenkenntnis im Verkauf ist die Königsdisziplin für langfristigen Erfolg. Sie beginnt mit fundierter Selbstkenntnis und setzt sich in einer professionellen Fremdeinschätzung fort. Menschenkenntnis ist erlernbar und damit ein wertvolles Mittel im Alltag zu bestehen.

Einwandbehandlung

- Regeln der Einwandbehandlung
- Umgang mit Kaufwiderständen
- den Gesprächspartner korrigieren, wenn seine Argumentation nicht stimmt

Preisargumentation

- nie mehr hilflos bei ... „zu teuer“
- Preis Psychologie
- Preise professionell „verhandeln“

Verhandeln

- Alleinstellungsmerkmale (USP)
- Verhandlungsstrategie
- Verhandlungstaktik

Organisation

- Selbstmotivation
- Eigeninitiative
- Systematik
- Zeitmanagement

Bitte informieren Sie mich unverbindlich
zu folgenden Themen:

- Inhouse-Seminare
- Intensiv-Workshops
- Intervall-Training
- sonstiges:

Gebühr
bezahlt
Empfänger

 Linke

die-auftragsgewinnung.de

Im Engwinkel 49

Datum, Unterschrift

56745 Bell/Laacher See

Viele Unternehmer und Selbstständige sind in Sachen Trainings völlig frustriert ...

... mit Recht!

Weil es jedoch wenige Trainer gibt, die sich auf wissenschaftlicher Basis mit dem Thema Beraten und Verhandeln als „Kommunikationsmodell“ beschäftigen, werden oft „altbackene“ Weisheiten verbreitet.

Dies bringt natürlich die adäquaten Ergebnisse mit sich.

Gehen Sie daher mit den aktuellen Spielregeln auf den Markt.

Wir sagen Ihnen wie Kunden und Verhandlungspartner denken. Unsere Dozenten sind Praktiker mit langjähriger Führungspraxis.

Psychologisch richtiges Verhandeln und Beraten steht bei uns an erster Stelle.

Machen Sie aus sich und Ihren „Potenzialen“ Spitzenleute, die hoch motiviert und mit Freude am Beraten und Verhandeln Ziele erreichen.

Das Intervall-Training

So manche Vertriebschulung erinnert an den Versuch, mit einem Hochdruckfeuerwehrschauch einen 10 Liter-Wassereimer zu füllen.



Möchten Sie eine bessere Methode kennen lernen?

Fünf Intervalle mit je sechs Zeiteinheiten (à 45 Minuten) in Abständen von ca. sieben Tagen.
Bis 10 Teilnehmer 12.900 EURO*
*zuzüglich eventuelle Reise- und Übernachtungskosten! Preise freibleibend!

DER TRAINER

Thomas Linke



Kommunikations-Profi mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in pragmatischer Führungsaufgabe.

Trainingsinhalte mit absolutem Praxisnutzen direkt anwendbar mit messbaren Ergebnissen.

Sie benötigen eine individuelle Beratung?

Sie möchten die Trainingsmaßnahme auf Ihr Unternehmensprofil abgestimmt wissen?

Rufen Sie an 02652 9399360

die Linke
die-auftragsgewinnung.de
Im Engwinkel 49
56745 Bell/Laacher See

E-Mail: info@die-auftragsgewinnung.de

Frau

Herr

Name

Vorname

Firma

Branche

Titel/Funktion

Straße/Postfach

PLZ/Ort/Land

E-Mail

www.

Telefon

Telefax