



Persönlichkeit und Emotion im Verkauf

Über die eigenen Stärken Kunden gewinnen und binden

Sie sind im Verkauf fachlich kompetent und suchen nach Möglichkeiten Ihre Arbeitsweise (und die Ihres Teams) voranzubringen. Erfahren Sie im Seminar wie man durch persönliche und emotionale Kompetenz den Verkaufsprozess über Beziehungsaufbau optimiert und Produkte in etwas Lebendiges verwandelt.

Setzen Sie auf das neue Erfolgsrezept: Ihre Emotionen und Ihre Persönlichkeit.

Inhalte, Ziele und Nutzen

- Reflexion des eigenen bisherigen Werdegangs und beruflichen Erfolgsfaktoren, erfolgreiche Nutzung von Ressourcen im beruflichen Alltag
- Wissen welche Emotionen man selbst braucht, um erfolgreich zu sein
- Wissen wie man positive Emotionen beim Kunden erzeugt und nutzt
- Rückbesinnung auf das Wesentliche im Verkauf – der Kunde und seine Bedürfnisse
- Nutzen: verbesserte Kundengewinnung und Kundenbindung

Zielgruppe

Geschäftsleiter und Führungskräfte im Verkauf, die Kundenbeziehung und –bindung weiterentwickeln wollen und Ideen für verkaufsfördernde Maßnahmen suchen

Arbeitsweise

Einzel- bzw. Gruppenreflexion, Praxisfälle des Referenten und der Teilnehmer unter Berücksichtigung eigener Stärken

Referent

Christian **Ploy**, Wien
Unternehmensberater, Verkaufsprofi und Verkaufskoach
„Praktiker für Praktiker“



Ihre Investition

€ 975,-- zuz. MWSt. und Aufenthaltskosten beim Pilotseminar, später € 1.250,--

Teilnehmerzahl

9 - 12 Personen

Termin, Ort

13.-15.9.2017, Westösterreich

Wir arbeiten maßgeschneidert. Gerne stellen wir auch ein firmeninternes Programm für Sie zusammen.