

Verkaufen mit Dynamischer Kommunikation

| |
|--|
| Teaser |
| Im täglichen Miteinander – und vor allem im Vertrieb - erleben wir viele statische Argumentationsmuster. Auf jedes Argument folgt ein Gegenargument, usw. Damit Sie schneller zu Ihrem positiven Verhandlungsziel gelangen, gestalten wir Ihre Kommunikation dynamisch, positiv und zielorientiert. |
| Ziele |
| Sie... <ul style="list-style-type: none">• Lernen bestehende statische Kommunikationsmuster unserer kommunikativen Werkseinstellung kennen und aufbrechen• Erlernen die gedankliche Basis um dynamisch zu kommunizieren• Lernen mit den Grundprinzipien der dynamischen Kommunikation umzugehen und gewinnbringend im Vertrieb einzusetzen• Lernen das konzedierte Territorium erkennen und für sich gewinnbringend zu nutzen• Trainieren den passenden Umgang mit Einwänden aus Ihrer Branche |
| Inhalte |
| In diesem Coaching / Training helfen wir Ihnen: <ul style="list-style-type: none">• Grundregeln von kommunikativen Abläufen zu veranschaulichen• Ihre kommunikative Werkseinstellung sichtbar zu machen• Die Grundgedanken der dynamischen Kommunikation zu verinnerlichen• Dynamisches Verhandeln zu erlernen und statische Argumentationsmuster abzulegen |
| Nutzen |
| Sie <ul style="list-style-type: none">• Werden sich Ihrer kommunikativen Werkseinstellung bewusst• Entwickeln ein neues, kommunikatives Mind-Set• Lernen dynamisch auf Ziele hinzukommunizieren• Finden neue Wege in der Einwandbehandlung• Führen den Kunden und integrieren ihn kommunikativ in die Lösungsfindung – mit Verkaufserfolg |
| Zielgruppe |
| <ul style="list-style-type: none">• Verkäufer, Vertriebsmitarbeiter• Führungskräfte, Geschäftsführer |
| Art und Umfang |
| Tages-Training, (Online oder in Präsenz) Auch auf Englisch möglich |

Gerne ergänzen wir das Training mit Ihren individuellen Wünschen und Bedürfnissen.