



Der Überzeugungsprozess

Der Überzeugungsprozess



Wer den Hafen nicht kennt,
in den er segeln will,
für den ist kein Wind günstig.
Seneca

Kurzbeschreibung

Verkaufen, vermitteln, verhandeln - die zielorientierte Gestaltung solcher Überzeugungsprozesse benötigt eine ganze Reihe von Fähigkeiten und Fertigkeiten.

Dieses Training liefert Ihren Mitarbeitern eine gut bestückte Toolbox, um auch anspruchsvolle Gesprächssituationen im Vertrieb erfolgreich meistern zu können. Das persönliche Standing der Teilnehmer im Überzeugungsprozess wird weiter ausgebaut. Praktische Checklisten und leicht verständliche Unterlagen unterstützen die Umsetzung des Erlernten in die tägliche Praxis. Intensive Umsetzungsübungen an Fallstudien aus der Praxis der Teilnehmer vermitteln den Trainees die nötige Sicherheit.

Vorgehensweisen & Methoden

Dieses Training bleibt beim Wissen über Überzeugungsprozesse nicht stehen - es trainiert Können in allen Phasen des Überzeugungsprozesses.

Die Trainees erreichen dieses Können durch eine motivierende Abfolge von Erkenntnisübungen, Lehrgesprächen und einem hohen Anteil an Umsetzungssequenzen im Training. Dabei durchlaufen Ihre Mitarbeiter ein Lernfeld, das es ihnen leicht macht, mehr über

ihre Stärken und Verbesserungspotenziale zu erfahren und die notwendige persönliche Weiterentwicklung voranzutreiben.

Am Ende des Trainings setzen sich die Trainees Ziele. Sie gewährleisten so den Transfer der aus ihrer Sicht wichtigsten Erkenntnisse in die eigene tägliche Praxis. Die jeweilige Führungskraft kann diese Ziele als hervorragendes Führungsinstrument nutzen.

Das Training beantwortet folgende Fragen:

- Wie bereite ich Überzeugungsprozesse schnell und Erfolg versprechend vor?
- Wie schaffe ich es, die notwendigen Informationen zielorientiert zu gewinnen?
- Wie muss ich meine Argumente wirksam formulieren, um den anderen zu überzeugen?
- Wie gehe ich konfliktarm und lösungsorientiert mit Widerständen, Einwänden und Vorwänden um?
- Wie nutze ich körpersprachliche Signale meines Gegenübers für meinen Verkaufserfolg?
- Wie erkenne ich Abschlussignale meines Kunden und wie nutze ich sie konsequent?
- Wie kann ich ein Gespräch im Dialog sicher steuern?

Der Überzeugungsprozess



Beispiele für Trainingsinhalte

- Die 4 Rollen des Vertriebsprofis
- Erkenntnisübung zum Überzeugungsprozess
- Fragetechniken
- offene und geschlossene Fragen
- Verbalisieren
- Legitimation von Fragen
- Gesprächssteuerung
- motivorientierte Nutzenargumentation
- Partnerargumentation
- Analyse von nonverbalem Verhalten
- Kaufsignale und Abschlusshilfen
- Ziele im Gespräch
- Gesprächsvorbereitung
- Gesprächsstrategien
- Fallstudien
- Rollenübungen
- Transfersicherung in die Praxis

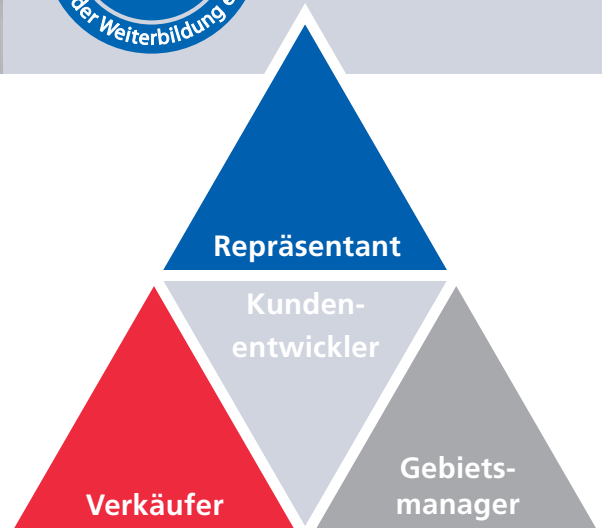
Kontakt aufnehmen!

advantos Training · Beratung · Coaching

E-Mail info@advantos-training.eu
 Internet www.advantos-training.eu
 Verkaufstraining www.advantos-training.eu/leistungsuebersicht-training/ueberzeugungsprozess.html

Telefon 0700 ADVANTOS
 oder 0700 . 23 82 68 67
 international +49 71 81 . 9 32 98 32
 Fax +49 71 81 . 93 26 38

Adresse Trollblumenweg 2, D-73614 Schorndorf



Die vier Rollen des ADM im Vertrieb

Hintergrund

Erfolgreiche Vertriebsprofis füllen in ihrer Praxis unterschiedliche Rollen aus. Sie sind tätig als

- Repräsentant ihres Unternehmens
- Verkäufer ihrer Produkte
- Manager ihres Gebiets
- Entwickler ihrer Kunden

In jeder dieser Rollen benötigen Sie/Ihre Mitarbeiter spezielles Wissen, das entsprechende Können und die richtige Einstellung. Diese Erfolgsvoraussetzungen werden in unseren Trainings praxisnah vermittelt. In diesem Training intensivieren Sie bzw. Ihre Mitarbeiter vor allem die Rolle des Verkäufers.