

Detailbeschreibung

Emotionales Verkaufen

Mit Emotionen Kunden gewinnen

Teilnehmende

Verkaufsmitarbeitende aller Bereiche und Abteilungen, neue Verkaufsmitarbeitende und Führungskräfte an der Verkaufsfond.

Beschreibung

Verbesserung der emotionalen Kompetenz. Schöpferische und kreative Ideen spornen zu Höchstleistung an. Sie zeigen, wie durch ein hohes Empathievermögen nicht nur der Ertrag sondern auch Freude, Stolz und Befriedigung nachhaltig gesteigert werden können.

Inhalte

- Konkret vs. Emotional
- Der Mensch im Mittelpunkt: Positive zwischenmenschliche Beziehungen als Basis erfolgreichen Verkaufens aufbauen.
- Der erste Eindruck entscheidet immer.
- Was motiviert den Kunden, ausgerechnet bei Ihnen zu kaufen?
- Was möchte Ihr Kunde fühlen, wenn er Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung kauft?
- Die aktive Vollreferenz. Es genügt ein Nichts um zu gewinnen aber auch ein Nichts um zu verlieren. Mit kleinstem Aufwand an Energie ein Höchstmass an Ergebnis erzielen.

Dauer

1-2 Tage, je nach Bedürfnis

Methoden

Präsentationen, Gruppen- und Einzelarbeiten, Spiele