

VERKAUF & MOTIVATION

Die Kunst glücklich und erfolgreich zu sein!

In diesem Seminar legen Sie eigene Begrenzungen ab und erarbeiten eine Grundstruktur zum Verkaufsgespräch. Binden Sie neue psychologische Erkenntnisse mit Hilfe von NLP-Techniken gewinnbringend ein.

Tag
1

Verkauf & Motivation I

- Positive Grundeinstellung
- Körpersprache
- Kommunikation
- Zielsetzungen
- Vorbereitung auf den Kunden

“Verkauf & Motivation I“ beinhaltet die wichtigen Kenntnisse im Verkauf.

Sie konzentrieren sich auf die positive Selbsteinstellung und die Vorbereitung auf den Kunden.

Verstehen Sie Ihren Kunden und gehen Sie auf körpersprachliche Signale ein.

Tag
2

Verkauf & Motivation II

- NLP
- Rhetorik
- Gesprächsführung
- Erfolgreiches Verkaufen

“Verkauf & Motivation II“ baut auf dem Seminar “Verkauf & Motivation I“ auf.

Hier wird eine optimale Verkaufsrhetorik und eine gezielte Gesprächsführung vermittelt. Sie legen eigene Begrenzungen ab und erarbeiten eine Grundstruktur zum Verkaufsgespräch. Binden Sie neue psychologische Erkenntnisse mit Hilfe von NLP-Techniken gewinnbringend ein.

Diese Resultate erzielen die Seminar-Teilnehmer

- ✓ Sie besitzen nach dem Seminar eine unglaubliche Energie und Lebenskraft
- ✓ Sie lernen die 4 Persönlichkeitsmuster der Menschen
- ✓ Sie motivieren sich und den Kunden
- ✓ Sie entwickeln konkrete Ziele und Visionen
- ✓ Sie steigern Ihren Umsatz und Ertrag
- ✓ Sie lernen die Gesetze der Körpersprache einzusetzen
- ✓ Sie nutzen die Macht des positiven Denkens
- ✓ Sie erschaffen aus Ihrem Kunden einen Stammkunden

Auszug aus unseren Seminar-Teilnehmern










