



COACHING | BERATUNG

KreuzerTraining

TRAINING

Erfolgsfaktor Vertrieb – Verkäufer als ultimative Multitalente

Überzeugen durch natürliche Autorität

Verkaufstraining
in 4 Modulen á 1,5 Tage



www.kreuzer-training.de

Mit natürlicher Autorität und kunden-zentrierter Argumentation überzeugen

Erfolgreiche Verkäufer wissen: Überzeugen, ein stimmiges Auftreten und das Wissen wie der Kunde denkt, fühlt und entscheidet, tragen maßgeblich zum dauerhaften Erfolg bei. Dies gilt in guten Zeiten und noch viel stärker in Krisenzeiten, die von schneller, oft unvorhersehbarer Veränderung gekennzeichnet sind.

Jetzt sind Verkäufer mit hoher Frustrationstoleranz, stabiler Persönlichkeit und großer Verhaltensflexibilität gefragt. Verkäufer, die roboterhaft, starr ihre einstudierten Argumente herunterbeten, haben nicht mehr die nötige Durchschlagskraft. Verkäufer, die es jetzt aber verstehen, die dominanten limbischen Denk- und Entscheidungsmuster des Kunden zu erkennen und ihre Argumentationsstrategie darauf anpassen, werden einfach mehr verkaufen. Sie sprechen beim Kunden genau die Kriterien und Motive an, die zu einer positiven Entscheidungsfindung führen. Sie erzeugen Vertrauen und vermitteln das Gefühl, dass der Kunde in ihnen und ihren Unternehmen zuverlässige Partner hat. Moderne Verkäufer verstehen es meisterhaft, den Aufmerksamkeitsfokus des Kunden zielführend zu lenken. Sie besitzen vielfältige Kommunikationsstrategien und können somit in verschiedensten Situationen wirksam agieren. Veränderung gehört zu ihrem Leben - sie wissen, dass Strategien und Taktiken, die heute zum Erfolg führen, nicht notwendigerweise auch die sind, die in Zukunft funktionieren.

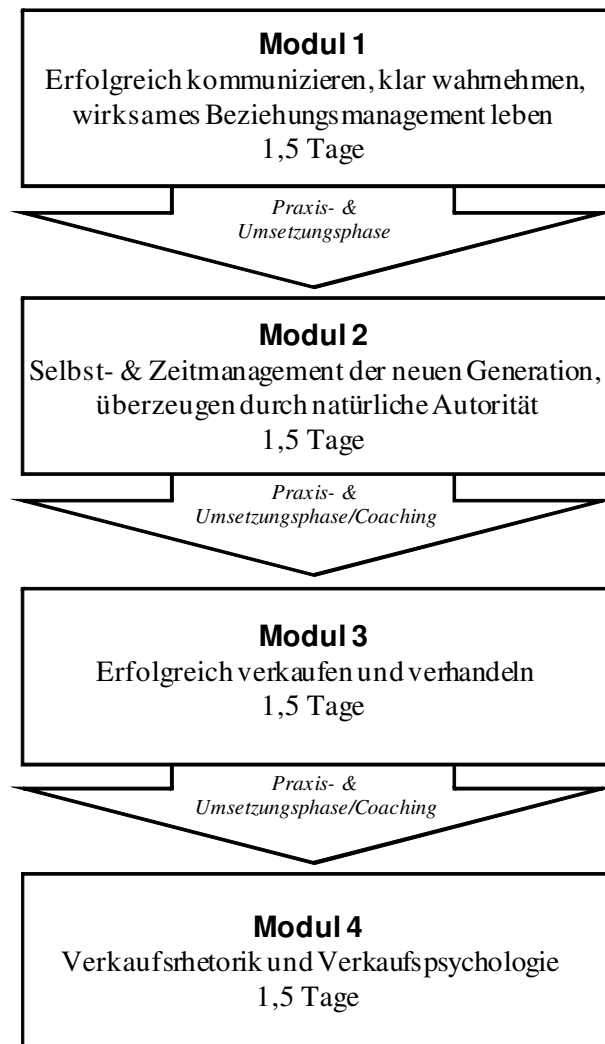
Erfolgreiche Verkäufer leben die Triple-Win-Philosophie

1. Sie machen ihre Kunden noch erfolgreicher und wettbewerbsfähiger.
2. Sie initiieren ihren eigenen Erfolg in Balance mit einer hohen Lebensqualität.
3. Gleichzeitig erhöhen sie kontinuierlich den Wert des eigenen Unternehmens.





Aufbau und Ablauf des Trainings



Termine 2010

| | 1. Halbjahr | 2. Halbjahr |
|----------|--------------|--------------|
| Modul 1: | 07. + 08.05. | 01. + 02.10. |
| Modul 2: | 04. + 05.06. | 29. + 30.10. |
| Modul 3: | 25. + 26.06. | 19. + 20.11. |
| Modul 4: | 09. + 10.07. | 10. + 11.12. |

Uhrzeiten

1. Tag: 14.00 - 18.30 Uhr | 2. Tag: 09.00 - 16.00 Uhr



Modul 1

Erfolgreich kommunizieren, klar wahrnehmen, wirksames Beziehungsmanagement leben

Die Teilnehmer lernen vielfältige Kommunikationstechniken kennen, die es ihnen erlauben, eine hohe Kommunikationsflexibilität zu leben. Sie schärfen ihre eigene Wahrnehmung, um Kaufsignale und Denk-/Entscheidungsstrategien des Kunden klar zu erkennen, so dass sie sich dann erfolgsorientiert darauf einstellen können. Sie lernen, wie sie über Verhalten und Sprache eine wirksame Beziehungsgestaltung zu unterschiedlichen Kundentypen herstellen, um sicher und schnell eine positive Vertrauens- und Gefühlsebene zu erzeugen.

Transferprozess/Praxisphase: Die Teilnehmer führen ein Entwicklungs- und Erfolgshandbuch, in dem sie ihre geplanten Denk- und Verhaltensänderungen reflektieren und dokumentieren.

Modul 2

Selbstmanagement und Zeitmanagement der neuen Generation, überzeugen durch natürliche Autorität

Die Teilnehmer lernen, welche Einstellung sie für eine hohe Frustrationstoleranz und einen dauerhaften Erfolgswillen brauchen. Sie lernen, sich zu motivieren, ihre inneren Blockaden („Erfolgsverhinderungsprogramme“) zu erkennen und wie sie diese in zielfdienliche Denk- und Verhaltensmuster wandeln. Sie lernen, wie sie mit einer stimmigen Selbstakzeptanz zum erforderlichen Selbstbewusstsein kommen, um dann mit der natürlichen Autorität noch erfolgreicher zu verkaufen. Mit dem Ziel- und Zeitmanagement der neuen Generation lernen sie, sich effektiv zu organisieren, weg von der Tätigkeitsorientierung hin zur ziel- und erfolgsorientierten Arbeit.

Transferprozess/Praxisphase: Die Teilnehmer führen ein Entwicklungs- und Erfolgshandbuch, in dem sie ihre geplanten Denk- und Verhaltensänderungen reflektieren und dokumentieren.



Modul 3

Erfolgreich verkaufen und verhandeln

Die Teilnehmer erlernen wirksame Fragetechniken, die sie befähigen, die Kauf- und Entscheidungskriterien sowie die Kaufmotivation des Kunden strategisch zu eruieren. In Verbindung mit verkaufshypnotischen Sprachmustern lenken sie dann zielgerichtet den Aufmerksamkeitsfokus des Kunden. Sie werden die wahrgenommenen Kundensignale und Denkmuster für eine wirksame Präsentation nutzen und dem Kunden dabei das positive Gefühl geben, bei ihnen in den besten Händen zu sein. Ferner lernen sie verschiedene Taktiken und Strategien der Verhandlungstechnik kennen, um Kundeneinwände und Bedenken verkaufsorientiert zu nutzen. Und da zu einem strukturierten Verkaufsgespräch der erfolgreiche Abschluss gehört, lernen die Teilnehmer noch unterschiedliche Techniken kennen, um den Verkaufsprozess weiter zu fördern bzw. die Kaufentscheidung elegant herbeizuführen.

Transferprozess/Praxisphase: Die Teilnehmer führen ein Entwicklungs- und Erfolgshandbuch, in dem sie ihre geplanten Denk- und Verhaltensänderungen reflektieren und dokumentieren.

Modul 4

Verkaufsrhetorik und Verkaufspsychologie

Die Teilnehmer lernen, wie sie kundenzentriert, mit den richtigen Sprachmustern, die verschiedenen Kundentypen für den Kauf überzeugen. Sie lernen weitere Techniken kennen, um die Denk- und WahrnehmungsfILTER des Kunden zu eruieren und wie sie diese dann Erfolg fördernd in das Verkaufsgespräch integrieren.

Transferprozess/Praxisphase: Die Teilnehmer führen ein Entwicklungs- und Erfolgshandbuch, in dem sie ihre geplanten Denk- und Verhaltensänderungen reflektieren und dokumentieren.



Für wen ist dieses Training?

Dieses Training ist für Verkäufer und Verkäuferinnen, die den Mut haben, sich in Zukunft noch mehr auf einen flexiblen und lebendigen Verkaufsprozess einzulassen.

- Wenn sie Methoden lernen und leben möchten, um Interessenten und Kunden besser zu verstehen,
- bei ihnen positive Emotionen erzeugen möchten, um darüber besser und mehr zu verkaufen,
- wenn der Wettbewerbsdruck stark ist und die Verkaufssituationen komplex,
- wenn es zu ihren Aufgaben gehört, Neukunden zu gewinnen und den Markt zu sichern,
- wenn sie die Geschäftsbeziehung bei kaufenden Kunden vertiefen und das Geschäftsfeld ausweiten wollen,
- wenn sie lernen wollen, wie sie die eigene Persönlichkeit und natürliche Autorität weiterentwickeln und das Selbstbewusstsein stärken,
- wenn sie den Kundennutzen und Kundenerfolg typenzentriert verkaufen wollen,
- wenn sie die Dynamik des Gebens und Nehmens erfolgreich für eine langjährige Geschäftspartnerschaft leben wollen,
- wenn sie den Kunden, sich selbst und ihr Unternehmen zu dauerhaften Gewinnern machen wollen,

dann ist dieses Verkaufstraining die richtige Maßnahme!

Methodik

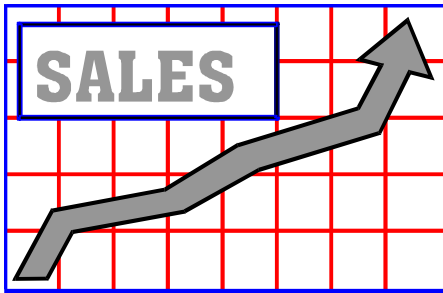
Alle Themen werden durch den Trainer/Cotrainer präsentiert und interaktiv bearbeitet. In Kleingruppen und praxisorientierten Rollenspielen erfolgt der Transfer von der Theorie in die Praxis. Hier können die Teilnehmer die neuen verkäuferischen Fertigkeiten und Verhaltensweisen in einem sicheren Rahmen testen und in ihre Verkäuferpersönlichkeit integrieren. Es werden Techniken aus der Verkaufsrhetorik, Verkaufspsychologie, REVT, NLP und dem Ziel- und Zeitmanagement der IV. Generation genutzt. Die langjährige praktische Verkaufs- und Verhandlungserfahrung des Trainers/Cotrainers fließt maßgeblich mit ein. Durch den strukturierten Transferprozess und das Coaching zwischen den Trainingsmodulen wird eine hohe Praxisorientierung und Nachhaltigkeit erreicht.



Investition: 1.530,00 € (pro Person/zzgl. MwSt.)

Was Sie dafür erhalten

- 4 Trainingsmodule á 1,5 Tage = 6 Trainingstage
- Ein persönliches Coaching (2 Stunden)
- Ihren persönlichen Trainingsordner mit ausführlichen Unterlagen
- Einen praxis- und erfolgsorientierten Transferprozess
- Ihr persönliches Entwicklungs- und Erfolgshandbuch
- Einen individuellen und zielgerichteten Feedbackprozess
- Eine DVD zur Reflexion Ihres strukturierten Verkaufsgesprächs
- Ein Zertifikat für die erfolgreiche Teilnahme



KreuzerTraining

Wilhelmstraße 62
65183 Wiesbaden

Telefon 0611 – 360 1991
Telefax 0611 – 360 2094
info@kreuzer-training.de
www.kreuzer-training.de

Servicepartner der Messe München
www.messeauftrittsberatung.de



Mitglied im



KreuzerTraining

FAX 0611 – 3602094

Anmeldung zum Training



KreuzerTraining

COACHING | BERATUNG
TRAINING

Hiermit melde ich mich verbindlich zum Training

Erfolgsfaktor Vertrieb - Verkäufer als ultimative Multitalente an:

Vorname, Name: _____

Firma: _____

Position: _____

Anschrift: _____

Telefon, Fax, e-mail: _____

Datum: _____ **Unterschrift:** _____

Bitte kreuzen Sie das Training Ihrer Wahl an.

| | | | |
|------------------------------|--------------------------|--------------------------|---|
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| Modul 1: | 07. + 08.05.2010 | 01. + 02.10.2010 | Ort: KreuzerTraining Wilhelmstr. 62, 2. OG 65183 Wiesbaden |
| Modul 2: | 04. + 05.06.2010 | 29. + 30.10.2010 | |
| Modul 3: | 25. + 26.06.2010 | 19. + 20.11.2010 | |
| Modul 4: | 09. + 10.07.2010 | 10. + 11.12.2010 | |
| Anmelde- schluss: | 04.05.2010 | 27.09.2010 | Trainer: Rüdiger Kreuzer |
| Uhrzeiten: | 1. Tag: 14.00 – 18.30 h | 1. Tag: 14.00 – 18.30 h | Kosten: 1.530,- € / pro Person zzgl. MwSt. |
| | 2. Tag: 09.00 – 16.00 h | 2. Tag: 09.00 – 16.00 h | |

Teilnahmebedingungen

Die Rechnung ist sofort nach Erhalt ohne Abzug zahlbar. Im Betrag sind Trainings-Dokumentation und Zertifikat sowie Getränke im Seminarraum enthalten.

Bei Abmeldung nach Anmeldeschluss oder Abwesenheit während des Trainings sind die kompletten Trainingskosten zu bezahlen. Versäumte Module können im Training des folgenden Jahres kostenfrei nachgeholt werden.

Sollten wir gezwungen sein das Training abzusagen, zahlen wir Ihnen den vollen Rechnungsbetrag zurück. Weitere Ansprüche können nicht geltend gemacht werden.