

Verkaufpsychologisches Know-how

Erfolgsstrategien auf Basis des individuellen
Persönlichkeitsprofils des IPM

SEMINAR

25. und 26. Juni 2018, Beginn 9:00 Uhr
An der Akademie 5, 73760 Ostfildern
Veranstaltung Nr. 34586.00.005

IHR REFERENT

W. P. van Hasz

BESCHREIBUNG

Einen Kunden zu verstehen, bedeutet nicht, es ihm um jeden Preis recht zu machen. Die Kunst besteht darin, die richtigen Register zu ziehen.

Voraussetzungen hierfür sind ein Einblick in die innere Welt des Kunden, das Erkennen seiner Bedürfnislagen sowie ein geeigneter Kommunikationsstil. Gleichzeitig gilt es, sowohl die eigenen Verkaufsziele als auch die eigene Persönlichkeit im Auge zu behalten.

ZIEL DES SEMINARS

Erfahren Sie mehr über Ihre Stärken. Lernen Sie Ihre Grundbedürfnisse kennen, und finden Sie heraus, worauf Sie Wert legen, wenn es um Ihre dauerhafte Motivation geht. Lernen Sie Ihre eigenen Beweggründe kennen, und nutzen Sie die Erkenntnisse für den Umgang mit anderen Menschen.

Auf der Basis Ihres Persönlichkeitsprofils führen wir ein in die Welt der Verkaufspsychologie. Sie lernen, die Psychologie als Vehikel für eine bessere Kommunikation mit Ihren Kunden zu verwenden, und gezielt Einfluss auf deren Entscheidungsverhalten zu nehmen.

Wir erarbeiten mit Ihnen Werkzeuge und persönliche Vorgehensweisen, die Sie für Ihre Mitspieler benötigen.

Erstellung Ihres Persönlichkeitsprofils

Das Seminar beinhaltet eine professionelle Erstellung Ihres Persönlichkeitsprofils. Dazu erhalten Sie zur Vorbereitung eine Woche vor Seminarbeginn Ihren persönlichen Webzugang zur Plattform: <http://ipm-profil.de>. Im Login-Bereich finden Sie das Start-Formular „Persönlichkeitsprofil“. Direkt nach Beantwortung des zehnten Frageblocks wird das Persönlichkeitsprofil errechnet und Ihnen automatisch per E-Mail zugesandt.

Methoden

Präsentation, Moderation, Diskussion, Übungen, Fragestellungen der Teilnehmer. Je nach Anliegen und Situation der Teilnehmer werden persönliche Vorgehensweisen erarbeitet, d.h. es besteht ausreichend Raum für die Erarbeitung von individuellen Lösungen für den betrieblichen Alltag.

Methodik und Werkzeuge sind mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis 2011/2012 ausgezeichnet worden

TEILNEHMERKREIS

alle, die ihr verkaufpsychologisches Know-how stärken und ihre Durchsetzungskraft in kritischen Situationen trainieren wollen

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

SEMINARTHEMEN IM ÜBERBLICK

Montag, 25. und Dienstag, 26. Juni 2018

9.00 bis 12.15 und 13.45 bis 17.00 Uhr

Von der Theorie zur Praxis

- > Grundlagen Verkaufspsychologie
- > die Psychologie des Gegenübers: andocken und überzeugen
- > Ursachen von Einwänden und Konflikten
- > Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- > sich durchsetzen in Verkauf und Key Account Management

Vom Wissen zum Können – Wissen anwenden

- > Menschenkenntnis für Vertrieb/Key Account Management
- > psychische Prozesse des Kunden
- > Kundenanalyse, Empfängeranalyse
- > die Einschätzung optimieren durch Kommunikation
- > Verborgenes, Unterschwelliges und Hidden Agendas einschätzen: Techniken
- > verkaufpsychologische Ziele
- > Verkaufs- und Gesprächsvorbereitung, Gesprächsanalyse
- > empfängerorientierter und psychologischer Argumentationsaufbau
- > Transportmittel für gute Argumente
- > psychisches Geschehen beeinflussen

Vom Können zum Tun – Fähigkeiten und Fertigkeiten umsetzen

- > Fragetechniken
- > verkaufpsychologische Prozesse
- > Umgang mit Blockaden
- > Ausbau persönlicher Stärken
- > Hilfsmittel und Techniken der Verkaufspsychologie
- > Praxisübungen zur Psychologie und Verkaufspraxis
- > Gesprächstechniken, Verkaufstechniken
- > Dialog und Monolog: das Gegenüber in das Gespräch involvieren
- > ins Gespräch kommen: Auftakt
- > aktiv zuhören: die Kunst, den anderen gezielt abholen
- > Kundenentscheidungen beeinflussen: Techniken
- > Umgang mit Widerstand, Einwandbehandlung
- > vom Gesprächsziel zum Ergebnis: Verkaufsziele erreichen durch Kommunikation

REFERENTEN

Warren P. van Hasz

IWP Institut für Wirtschaftspädagogik, Bodenheim. Verkaufs-, Kommunikations- und Managementtrainer im IWP, einem der führenden Trainingsinstitute in Deutschland. Zuvor in leitenden Positionen in Vertrieb und Geschäftsführung des Automobilhandels tätig. Umfangreiche Erfahrungen und Berufspraxis, die in seine Trainings mit einfließen. Diese Praxisnähe und sein Verständnis und Einfühlungsvermögen für Teilnehmer aller Hierarchieebenen wird von seinen Kunden positiv wahrgenommen und spiegelt sich in sehr guten Beurteilungen.

TERMINE UND PREISE

Die Seminarteilnahme beinhaltet Verpflegung und ausführliche Seminarunterlagen. Die Kosten betragen pro Teilnehmer 1120,00 EUR (MwSt.-frei), inklusive aller Extras.



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Heike Baier

anmeldung@tae.de

Telefon: +49 711 34008-23

Telefax +49 711 34008-27

Technische Akademie Esslingen e.V.

An der Akademie 5, 73760 Ostfildern

Gerne übernehmen wir auch die Buchung Ihres Hotelzimmers.

Sie finden unsere AGB unter: <https://www.tae.de/die-tae/agb/>