

Konsequente Durchsetzung in harten Verkaufsverhandlungen

Profi-Verkaufs-Training

SEMINAR

20. und 21. November 2018, Beginn 8:45 Uhr
An der Akademie 5, 73760 Ostfildern
Veranstaltung Nr. 32581.00.020

IHR REFERENT

W. P. van Hasz

BESCHREIBUNG

Wer kann sich noch an die Zeit der Skepsis, aber auch der Begeisterung erinnern, als aus Amerika die „Hard-selling-Methode“ kam? Es war die Zeit der Formulierungsakrobaten und Einwand-Niederkämpfer. Viele waren damit sehr erfolgreich. Mit der Einstellung „einer gewinnt“ wurden Erfolge und Abschlüsse erzielt. Der erfahrene Kunde von heute lässt sich dies aber nicht mehr bieten. Doch auch mit den Methoden des „Harmonie- und Nutzenverkaufs“ bleibt der Erfolg leider allzu oft aus. Unser Training bietet genau in dieser Situation eine Lösung. Wir haben für Sie die „Hard-selling-Methoden“ analysiert, verfeinert, weiterentwickelt und mit anderen Techniken kombiniert.

ZIEL DES SEMINARS

Für Sie als Verkäufer mit Praxis und Erfahrung ist dieses Seminar genau das Richtige,

- > wenn Sie den Mut und den Ehrgeiz haben, zielorientierte neue Verkaufs- und Verhandlungstechniken einzusetzen
- > wenn Sie die Möglichkeiten und Grenzen der Beeinflussung durch verbale und nonverbale Kommunikation kennenlernen wollen
- > wenn Sie zu positivem Verhandlungsegoismus und positiver Manipulation bereit sind

Methode

Kurzreferate, intensives Einzel- und Gruppentraining mit Video-Analyse, Erfahrungsaustausch mit Zielkonkretisierung, Seminarunterlagen.

TEILNEHMERKREIS

Dieses Seminar richtet sich an Verkaufsleiter und Verkäufer mit Praxis und Erfahrung sowie an jeden, der im übertragenen Sinne etwas „verkaufen“ muss: Führungskräfte, Manager.

SEMINARTHEMEN IM ÜBERBLICK

Dienstag, 20. und Mittwoch, 21. November 2018

8.45 bis 12.00 und 13.30 bis 16.45 Uhr

Was bedeutet „hartes“ Verkaufsgespräch?

Beeinflussung durch verbale/nonverbale Kommunikation

Stehvermögen, Festigkeit und Zivilcourage

Wie können wir psychologisch manipulieren?

Erfolg durch Einfühlung, Siegeswillen und Egoismus

Wer fragt, der führt: Lenkung im Gespräch

Selbstbewusster Verhandlungsstil: hoher Wirkungsgrad

Unfaire Argumentationen erfolgreich abwehren

Aktiv-Reaktion bei Scheinargumenten

Systematisches Argumentieren

Erfolg aus Misserfolg und Verhalten bei Absage

Kaufwiderstand, Reaktion auf Vorwände

Festgefahrene und „aussichtslose“ Situationen lösen

Durchsetzung mit Hinhalte- und Negativdialektik

Ergebnisse sichern: Wie bringen wir Unentschlossene schneller zu einer Entscheidung?

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 1100,00 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/>