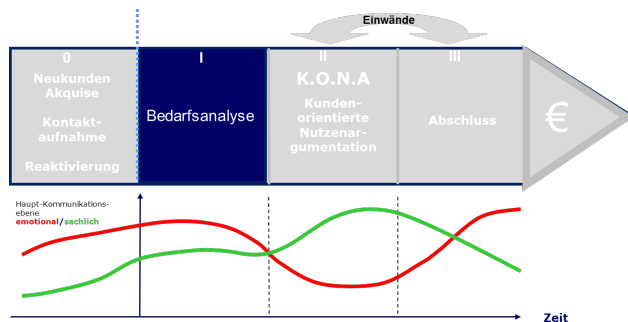


KURZZUSAMMENFASSUNG



Phase Bedarfs-Analyse

Die Phase der Bedarfs-Analyse ist die vermeintlich einfachste Phase im Prozess. Gerade in dieser Phase werden jedoch **gravierende Fehler gemacht**, die den Abschluss gefährden. In den meisten Fällen wird geklärt „Was“ der Kunde wünscht/braucht. In dieser wichtigen Phase sind jedoch insbesondere die Kaufmotive des Kunden heraus zu arbeiten. **Jeder Verkäufer, der dies versäumt, gerät spätestens bei Einwänden und der Abschluss-Phase in Bedrängnis.**

Trainingsziel für diese Phase:

Dieses Training geht auf die Vernetzung des Verkaufsprozess in seinen jeweiligen Phasen intensiv ein. Teilnehmer und Trainer erarbeiten ein sicheres „Navigations-System“, um zu jedem Zeitpunkt den Überblick und die Führung im Verkaufsgespräch zu behalten. Psychologische Verhaltensmuster werden positiv stimuliert, so dass unser Kunde gerne Geschäfte mit uns schließt.

Inhalt:

- Verkauf mit System und programmiertem Erfolg, um gerade in schwierigen Marktumfeldern erfolgreicher zu sein
- Umsetzung der neuesten Erkenntnisse auf dem Gebiet der Verhandlungs- und Verkaufspsychologie in greifbare und praktikable Verhandlungsmethoden
- Der Interaktionsprozess in der abschlussorientierten Gesprächsführung
- Klares Verkaufsprozess-Modell als Navigationsinstrument

Methode:

- Intensives Einzel- und Gruppentraining
- Lehrgespräche
- Videogestützte Simulationen
- Praxisrelevante Übungen im Plenum und in Gruppen
- Lernzielkontrolle im Plenum und in Einzelgesprächen

Bewertungen meiner Trainings?

www.vanhasz-mediation.de/information/trainingsbewertungen



Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim
Tel. 06135 / 93 37 – 29, Fax -30 • E-Mail: warren.vanhasz@iwp-training.de
www.iwp-training.de www.magellan-prinzip.de

Mitglied in der Berufsvereinigung der Dozenten für Rhetorik, der Sprecherzieher und Sprachtherapeuten e.V.
Mitglied in der Berufsvereinigung BDVT.

Sie investieren:

2-Tagesveranstaltungen:

Eine Profi-Verkaufstrainings

1.397,- € / Tag inkl. Unterlagen und Verpflegung während der Veranstaltung zuzügl. MwSt.

Sie erhalten:

- 1.) Einen eigenen individuellen Status
- 2.) Darauf aufbauend Hintergrundwissen zum Entscheidungsverhalten von Menschen
- 3.) Und die erforderlichen kommunikativen Werkzeuge zur Ermittlung der Kauf- und Entscheidungsmotivation
- 4.) Und außerdem eine sofort umsetzbare Idee und ein konkretes Werkzeug für den weiteren Gesprächsverlauf, aufbauend auf der Bedarfs- und Bedürfnisanalyse; d.h. für die KONA-Phase, für Einwände, für den Abschluss
- 5.) Und einen 50% Gutschein auf die Investition für die SalesOffensive 2025 im Wert von 498,50 €

Verbindliche Anmeldung:

Bitte wählen Sie Ihren Wunschtermin aus und senden Ihre verbindliche Anmeldung an warren.vanhasz@iwp-training.de

- 5+6. März
- 19+20. März
- 6+7. Juni
- 18+19. Juni
- 3+4. Sep
- 17+18. Sep

Für alle Termine gilt:
Bitte melden Sie sich jeweils bis 14 Tage
vorher an.

Sales Offensive 2024

- Do. + Fr. 5.+6.12.2024

Ort:

Landhotel Battenheimer Hof Gesa Nacke GmbH

Rheinstrasse 2

55294 Bodenheim

Telefon: +49(0)61357090

Fax: +49(0)613570950

Email: info@battenheimerhof.com

Bitte rufen Sie Ihr Zimmer auf eigene Rechnung zeitnah ab. In Bodenheim gibt es weitere Möglichkeiten oder auch in Mainz, ca. 15 Min. Fahrzeit – antizyklisch.

Mit Ihrer Anmeldung buchen Sie verbindlich die jeweilige Veranstaltung.

Sie erhalten als Bestätigung eine email und eine Rechnung. Diese wird **erst** zur Veranstaltung fällig.

Sollten Sie nicht teilnehmen können, so kann eine andere Person aus Ihrem Unternehmen gerne für Sie teilnehmen.

Sofern nicht genügend Teilnehmer sich anmelden, wird die Veranstaltung abgesagt (dieses erfolgt dann ca. 2 Wochen vor dem Termin), ohne weitere Investitionen für Sie.

Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim

Tel. 06135 / 93 37 – 29, Fax -30 • E-Mail: warren.vanhasz@iwp-training.de

www.iwp-training.de www.magellan-prinzip.de

Mitglied in der Berufsvereinigung der Dozenten für Rhetorik, der Sprecherzieher und Sprachtherapeuten e.V.

Mitglied in der Berufsvereinigung BDVT.

Auszeichnungen des IWP

IWP ist für seine Konzepte **2007, 2009 und 2011** vom Berufsverband BDVT mit dem **Internationalen Deutschen Trainingspreis** in Bronze ausgezeichnet.



Sowie:



Erfolg geschieht nicht, sondern wird geplant!

Unter diesem Motto freue ich mich auf aktive und erfolgreiche Arbeitstage mit Ihnen.

Mit freundlichen Grüßen
Institut für Wirtschaftspädagogik

Warren Patrick van Hasz

Vereinbarung über die Analyse, Planung und Durchführung von Schulungsmaßnahmen

Damit aus den Schulungsmaßnahmen für Sie der größtmögliche Nutzen gezogen wird, gilt folgendes für unsere Zusammenarbeit als verbindlich vereinbart:

Sollten vereinbarte Schulungstage aus zwingenden Gründen von uns örtlich oder zeitlich verlegt werden müssen, so teilen wir Ihnen dies unverzüglich mit. Darüber hinaus gehende Ansprüche, gleich welcher Art, sind ausgeschlossen.

Falls vereinbarte Termine von Ihrem Hause nicht eingehalten werden, vereinbaren wir die Leistung der Investitionshöhe; Zahlungen sind zu leisten rein netto nach Rechnungserhalt bzw. nach dem Tag der Veranstaltung.

Mit Beauftragung akzeptieren Sie unsere Datenschutzerklärung.

Wir verpflichten uns, alle Informationen und Unterlagen, die wir im Rahmen der Zusammenarbeit von Ihrem Hause vertraulich erhalten, ebenso zu behandeln.

Der Inhalt der Schulungen und Schulungsmappen ist geistiges Eigentum des **Institut für Wirtschaftspädagogik**. Vervielfältigungen - auch auszugsweise - sind nur mit ausdrücklicher Genehmigung gestattet.

Ihr rechtlich selbstständiger Vertragspartner:
van Hasz, Warren Patrick, An der Reithalle 16a, 55294 Bodenheim/Rhein

Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim
Tel. 06135 / 93 37 – 29, Fax -30 • E-Mail: warren.vanhasz@iwp-training.de
www.iwp-training.de www.magellan-prinzip.de

Mitglied in der Berufsvereinigung der Dozenten für Rhetorik, der Sprecherzieher und Sprachtherapeuten e.V.
Mitglied in der Berufsvereinigung BDVT.