

SI-EL-VT-020-4-1 Verkaufspsychologie [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Es heißt, erfolgreicher Vertrieb sei die höchste Kunst der Kommunikation. Der sichere Umgang mit Kommunikationsmodellen und der eine oder andere Kunstgriff genügen schließlich nicht, um gleichbleibend hohe Verkaufsleistung zu erbringen. Um Ihren Kunden Wünsche zu erfüllen, derer sie selbst sich vielleicht noch gar nicht bewusst waren, muss Rhetorik im Vertrieb auf Verkaufspsychologie treffen. Kennen Sie die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppen, können Sie Ihre Vertriebsabteilung kunden- und bedarfsgerechter gestalten, können Verkaufschancen und Abschlussquote erhöhen und Kunden langfristig an sich binden - wodurch Ihr Unternehmen von Folge- und Empfehlungsgeschäften profitiert. Machen Sie sich in unserem Seminar „Verkaufspsychologie“ mit den Grundlagen der Verkaufs- und Marktpsychologie vertraut und bringen Sie Ihre Vertriebsstrategie auf das nächste Level.

Verkaufspsychologie & Rhetorik: Unser Erfolgsrezept für professionelle Verkaufsgespräche

In unserem Seminar „Verkaufspsychologie“ erweitern Sie Ihren individuellen Verkaufsstil um psychologisches Know-how. Sie machen sich mit den Grundlagen der Verkaufspsychologie vertraut und trainieren unter Anleitung unserer Rhetorik-Experten psychologisch fundierte Kommunikationstechniken für das Verkaufsgespräch. Sie lernen, Interessen und Einstellungen Ihres Kunden zu analysieren und im Gesprächsverlauf noch mehr über ihn herauszufinden. Dazu gehört auch, dass Sie Ihren Blick für nonverbale Signale schärfen, um Gefühle und Interessen des Kunden an seiner Körpersprache abzulesen. Indem Sie Ihre Argumente entlang psychologischer Leitlinien aufbauen, gelingt Ihnen der Übergang vom Verkaufsziel zur Kaufentscheidung - und weil er sich von Ihnen besonders gut verstanden fühlt, wird Ihr Kunde mit dem Ergebnis besonders zufrieden sein.

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Verkaufspsychologie

- > Verkaufspsychologie und Marktpsychologie
- > Motivation und Bedürfnisse des Kunden
- > Psychologischer Argumentationsaufbau
- > Verkaufsgespräche strategisch vorbereiten
- > Kommunikationsmodelle für den Verkauf
- > Zielanalyse und Arten von Abschlüssen
- > Kundenanalyse, Empfängeranalyse

Erfolgreiche Verkaufsgespräche führen

- > Gesprächspartner präzise einschätzen
- > Psychische Prozesse im Kunden richtig deuten
- > Gesprächsführung und Rhetorik für Verkäufer
- > Das richtige Gesprächsklima erzeugen
- > Feedbackschleifen nutzen - Gesprächsstrategien anpassen
- > Vom Gesprächsziel zum Ergebnis

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.190,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.190,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de