

Verkaufen Reloaded

Wenn das Verkaufen so einfach wäre und wir durch Lesen von guten Verkaufsbüchern und Besuchen von klassischen Verkaufsseminaren unseren Umsatz erhöhen könnten, dann müssten wir uns um unsere Zukunft keine Sorgen machen!

Was braucht es denn dann?

„Nicht ähnlich, sondern anders!“ das ist meine Devise für erfolgreiches Verkaufen!

Keine Verkaufstechnik, die nicht irgendwo schon vermittelt wurde.

Kein Youtube Video, welches nicht schon angeklickt wurde!

Ziele

- Sie sind sich Ihres besonderen Mindsets als Verkäufer bewusst und kennen die Welt des anderen, um ihn da abholen zu können, wo er steht.
- Sie erlernen lustvoll die Kraft der inneren Haltung, um Kunden zu gewinnen und zu begeistern.
- Sie sind in der Lage, Einwände und Widerstände in Ergebnisse zu verwandeln.
- Sie verfügen über flexibel einsetzbare Verkaufs-Werkzeuge.
- Sie lernen mit Neins umzugehen und Ihren Erfolg zu planen.
- Sie finden Ihren eigenen, persönlichen Verkaufs- und Überzeugungsstil.

Sie werden die Stimme in Ihnen wecken, die für und nicht gegen „Verkaufen“ ist.

Inhalte

- Überzeugende Kommunikation
- Transaktionsanalyse
- Systemische Fragen
- ZRM Haltungsziel
- Selbstmanagement
- Story-Telling
- Überzeugungskraft
- Strukturiertes Verkaufsgespräch
- Visitenkarte Telefon
- Umgang mit Ablehnung / mit Nein
- Aufmerksamkeitsfokussierung
- Intrinsische Motivation

Zielgruppe

Alle Verkäufer, die ihre Freude am Verkauf finden, bzw. wiedererlangen möchten.

Selbstverständlich ist dies nur ein Vorschlag. Gerne können wir dieses Menü nach Ihren Vorschlägen abändern! Preis, Methode und Dauer werden deshalb gemeinsam mit Ihnen in der Auftrags- und Zielklärung festgelegt..



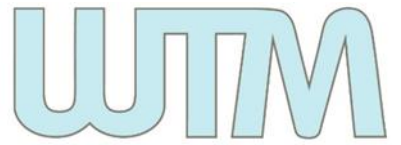
WTM Management Consulting GmbH
Sitz Böhl-Iggelheim
Amtsgericht Ludwigshafen HRB 64698
Ulrike Mas | Frank Titzer | Dr. Olaf Werner
www.wtm-consulting.de



Im Lustjagen 8
67459 Böhl-Iggelheim
T 0 63 24 – 9 68 90 19
F 0 32 12 – 10 500 13
info@wtm-consulting.de



Volksbank Kur- und Rheinpfalz eG
IBAN DE13 5479 0000 0001 2295 32
BIC GENODE61SPE
STEUERNUMMER 41 195 71272



MANAGEMENT **CONSULTING**
WERNER TITZER MAS
Raum für Haltung und lebendige Professionalität