

# Verkaufen Reloaded

Wenn das Verkaufen so einfach wäre und wir durch Lesen von guten Verkaufsbüchern und Besuchen von klassischen Verkausseminaren 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

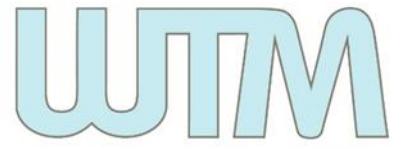
- Überzeugende Kommunikation
- Transaktionsanalyse
- Systemische Fragen
- ZRM Haltungsziel
- Selbstmanagement
- Story-Telling
- Überzeugungskraft
- Strukturiertes Verkaufsgespräch
- Visitenkarte Telefon
- Umgang mit Ablehnung / mit Nein
- Aufmerksamkeitsfokussierung
- Intrinsiche Motivation

## 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..





MANAGEMENT **CONSULTING**

WERNER TITZER MAS

Raum für Haltung und lebendige Professionalität