

## Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen für erfolgreiches Verkaufen

### Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter und alle, die etwas (bspw. eine Idee) verkaufen wollen.

### Ziele

- Sich seiner Stärken und Schwächen bewusst sein, um dann gezielt und im Vertrauen auf seine individuellen Fähigkeiten agieren zu können
- Effizienter telefonieren
- Kaufmotive herausarbeiten können

### Inhalte / Leitfragen

- Was sind meine herausragenden Stärken? Wo liegen meine Schwächen?
- Wie baue ich eine gute Beziehung zum Kunden auf?
- Fünf Schlüsselfragen, um die Kaufmotive des Kunden zu erfahren

### Praxis

Ein Verkaufsgespräch kommt auch deshalb zustande, weil der Kunde Wünsche hat. Die gilt es zu erkennen und zu erfüllen. Das Training findet in einer sehr praxisorientierten Form statt. Zahlreiche Methoden, die die Motive des Gesprächspartners nachhaltig berühren, werden vorgestellt und geübt.

### Voraussetzungen

Kenntnisse zu Menschenführung und Motivation sind hilfreich, jedoch nicht zwingend erforderlich.

### Unsere Zusatzleistungen

- Handout
- In den ersten sechs Wochen nach dem Seminar ist ein Telefon-Coaching kostenfrei

### Termin

Nach Vereinbarung. Dauer: 7 Stunden.

### Kosten

Pauschale pro Teilnehmer 89,00 Euro. Gruppen auf Anfrage.

### Ort

Nach Vereinbarung, z.B. auf der MS Regensburg (Regensburger Personenschiffahrt Klinger GmbH).

### Teilnehmer

An dem Seminar nehmen 8 bis 12 Personen teil.