



Erfolgreich durch

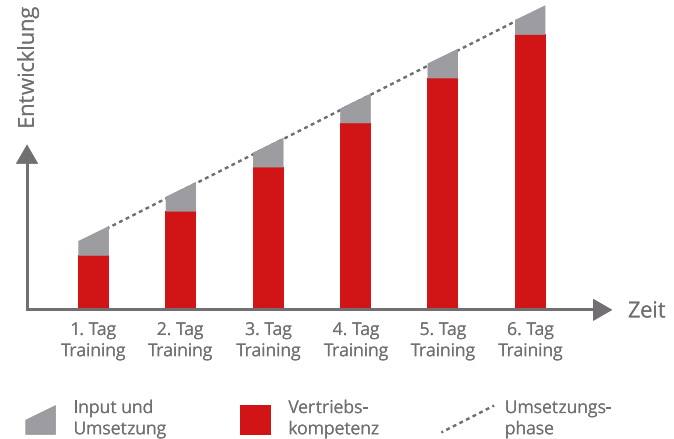
Emotionales Verkaufen

Vertriebstraining
mit INSIGHTS MDI®

Messbar mehr
Vertriebserfolg!

Nachhaltige Trainingsmethode als Erfolgsfaktor

Erfahrungsgemäß verpufft das Erlernte von ein- oder mehrtägigen Seminarblöcken nach kürzester Zeit, da die Umsetzung nicht Bestandteil der Weiterbildung ist. Das ist dann für Ihre Mitarbeiter wenig förderlich, da sie keine nachhaltige Entwicklung erleben dürfen, und ebenso nachteilig für Sie als Verantwortliche(n), da sich Ihre Investition nicht langfristig rentiert.



Anders hingegen bei einem mehrstufigen Training: Hier können Ihre Mitarbeiter die trainierten Techniken in ihrem Alltag einsetzen, ausprobieren und bei der nächsten Trainingseinheit auf den eigens gemachten Erfahrungen aufbauen. Während der Umsetzungsphasen haben Sie persönlichen Zugriff auf Ihren Trainer. Damit steigern Sie die Nachhaltigkeit des Trainings enorm, umgehen den Stroheffekt und sorgen gleichzeitig für zeitnahe, motivierende Erfolge für sich und Ihre Mitarbeiter.



Emotionales Interesse wecken

Weil Entscheidungen „aus dem Bauch“ getroffen werden.



Emotionalisierung

Technische Produkte und komplexe Dienstleistungen emotionalisieren.



Eigenmotivation

Wege der Selbstmotivation kennen und eigene Effektivität erhöhen.



Emotional selling

Emotionale Nutzenargumentation einsetzen.



Gesprächsführung

Verkaufsgespräche mit Erkenntnissen aus der Hirnforschung effektiv und strukturiert führen.



Beziehungsmanagement

Denn Beziehung schlägt Inhalt.



Preisverfall vermeiden

Preise kundenorientiert verteidigen und automatisch mehr Gewinn erwirtschaften.



INSIGHTS MDI®

Verhaltenspräferenzen erkennen und für den eigenen Vertriebs Erfolg nutzen.



Selbstorganisation

Mit angemessener Planung und gutem Zeitmanagement Ziele erreichen.



Motiverkennung

Fragetechniken nutzen, die ins Kaufmotiv Ihrer Kunden führen.



Einwände souverän behandeln

Methoden für einen starken Abschluss gezielt nutzen.



Verhandlungen führen

Siegreich aus harten Verhandlungen gehen.

Mit diesem Entwicklungsprogramm können Sie

- ✓ Umsatzziele erreichen bzw. übertreffen
- ✓ Umsatzpotenziale nutzen
- ✓ Ihre Kundenbindung erhöhen
- ✓ Ihre Rendite steigern
- ✓ Interessenten überzeugen
- ✓ Neue Kunden gewinnen
- ✓ Ihre Zielpreise durchsetzen
- ✓ Deckungsbeiträge ausbauen
- ✓ Souverän mit langen Lieferzeiten und Preiserhöhungen umgehen
- ✓ Ihre Erfolge feiern

Das sagen Kunden

“

„Top! Fundiert, praxis- und branchennah, hervorragend in Vorbereitung und Ausführung, eine Bereicherung für jeden Vertriebsprofi, vielen Dank für's Coaching.“

„ ... Praxisnah, modern, kompetent und schlagkräftig! Exzellent!“

„Super Vertriebstaining - bei uns ging's um Kaltakquise! Viele praktische Tipps und Tricks für den professionellen Umgang mit Kunden. 100% Weiterempfehlung!“

„Wer denkt er könne und wisse schon alles, der hat sich getäuscht. Das SalesPower Training ist professionell und so umfangreich, dass man in Gebiete kommt, die einem selten gelehrt werden. Von mir ein absolutes Lob und Anerkennung für dieses super Seminar. Eine klare Empfehlung für den, der Profi werden möchte.“

„Mein Vertriebsteam war nach dem Training motiviert und erfolgreicher. Was will man mehr? :)!“

“

Erfolgreich durch Emotionales Verkaufen für den Vertrieb mit INSIGHTS MDI®

- Sechs Intervalltage nach der mehrfach ausgezeichneten Intervallmethode für garantierten Umsetzungserfolg
- Inklusive INSIGHTS MDI® Analyse als starkes Verkaufstool
- Messbare Ergebnisdokumentation
- Ausführliche Unterlagen für das gesamte Trainingsprogramm
- Offener Austausch mit erfolgreichen Vertrieblern und aktives Networking
- Kein Strohfeuer-Effekt dank Intervallmethode
- Mittagessen, Kaffee/Tee, Softgetränke, Obst und Snacks - alles inklusive

Was ist INSIGHTS MDI®?

INSIGHTS MDI® ist eine Verhaltenspräferenzanalyse, welche online erfolgt und ein ganzheitliches Feedback über das Verkaufsverhalten liefert. Dabei beschreibt die Analyse Stärken und Hindernisse im Verkaufsprozess und zeigt zusammenfassend potenzielle Verhaltens- und Motivationskonflikte auf.

Es hilft Verkäuferinnen und Verkäufern in der Selbstreflexion und gibt wertvolle Verkaufstipps auf Verhaltensebene, damit diese in Verkaufsgesprächen gewinnbringend eingesetzt werden.



Termine

Herbst 2023 – Sechs Intervalle:

07.09. | 28.09. | 19.10. | 09.11. | 30.11. | 19.12.

Frühjahr 2024 – Sechs Intervalle:

27.02. | 19.03. | 16.04. | 07.05. | 28.05. | 18.06.

jeweils von 09:00 – 17:30 Uhr

Weitere Termine und alle Preise

finden Sie unter salespowertraining.de



Danijel Elezovic

Schwanenstraße 43

64297 Darmstadt

Telefon: +49 6151 6276147

E-Mail: info@salespowertraining.de

Internet: salespowertraining.de

Veranstaltungsort

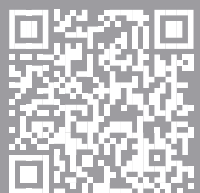
COREUM Forum für Technologie und Innovation

Helmut-Kiesel-Str. 2

64589 Stockstadt am Rhein



COREUM



Individuelles Training gewünscht?

Sie möchten lieber ein Inhousetraining, das genau auf Ihre vertrieblichen Herausforderungen und Ihr Vertriebsteam abgestimmt ist? Einfach QR-Code anklicken und direkt und kostenfrei ein individuelles Training online konfigurieren.