

EMOTIONALES VERKAUFEN

für den technischen Vertrieb mit INSIGHTS MDI®

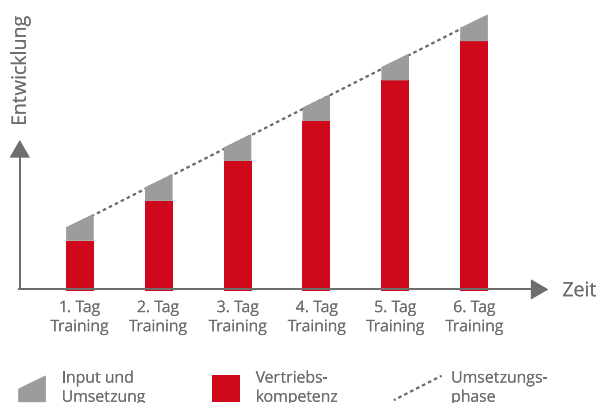
Das Intervalltraining für den Vertrieb von technischen Produkten!

Kleine Gruppe
(max. 8 Teilnehmer)



Nachhaltige Trainingsmethode als Erfolgsfaktor

Erfahrungsgemäß verpufft das Erlernte von ein- oder mehrtägigen Seminarblöcken nach kürzester Zeit, da die Umsetzung nicht Bestandteil der Weiterbildung ist. In diesem Fall ist es schade für Ihre Mitarbeiter, da sie keine nachhaltige Entwicklung erleben dürfen und schade für Sie als Verantwortliche(n), da sich Ihre Investition nicht rentiert.



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

DANIJEL ELEZOVIC

„Ich brenne für den Unternehmenserfolg“

Für mich nicht nur ein Spruch, sondern ein Versprechen

Als Dipl. Betriebswirt, zertifizierter Trainer und Business Coach für den technischen Vertrieb bin ich mit fast zwei Jahrzehnten Erfahrung Profi in der Kundengewinnung und schwierigen Verhandlungen.

Durch meine langjährige Arbeit im Vertrieb von hydraulischen Bauteilen für Baumaschinen und den Maschinenbau, habe ich eine branchenorientierte Expertise, von der meine Kunden profitieren. Ich verfüge über praxisrelevantes Knowhow, das gepaart mit den aktuellen Erkenntnissen der Verkaufspsychologie optimal von erfolgreichen Verkäufern in der täglichen Praxis eingesetzt wird und die Grundlage meiner Trainings und Coachings bildet.

Durch meine Tätigkeiten vom Innendienst über die Großkundenbetreuung bis hin zur Vertriebsleitung spreche ich die gleiche Sprache wie Sie und Ihr Team.

EMOTIONALES VERKAUFEN

für den technischen Vertrieb mit INSIGHTS MDI®

Das Intervalltraining für den Vertrieb von technischen Produkten!

- 3-monatige Durchführung nach der mehrfach ausgezeichneten Intervallmethode
- INSIGHTS MDI® Analyse (Verhaltenspräferenzanalyse)
- Persönliche Besprechung der Verhaltensindikation
- Ausführliche Unterlagen für das gesamte Trainingsprogramm einschließlich Arbeits- u. Verpflichtungsblätter zur Umsetzung der Trainingsziele sowie persönliche Checklisten zur Selbstkontrolle
- Trainingsbegleitbuch

Was ist INSIGHTS MDI®

INSIGHTS MDI® ist eine Verhaltenspräferenzanalyse, also ein Profiling-Tool, das Vertriebler in die Lage versetzt Verhalten, Motive und die emotionale Intelligenz einer Person zu analysieren. Es hilft somit herauszufinden, welche Emotionen des Kunden für die Kaufentscheidung verantwortlich sind. Ebenso dient dieses Tool zur Talenterkennung und eigenen Potenzialentwicklung.

- Messbare Ziele und Ergebnisdokumentation
- Förderung der eigenen Persönlichkeitsentwicklung
- Kein Strohfeder-Effekt wie bei herkömmlichen Verkaufstrainings
- Kleine Gruppe (max. 8 Teilnehmer)
- Inkl. Tagungspauschale, Mittagessen, Kaffee/Tee, Kaltgetränke und Snacks

Trainingsthemen



Professionalisierung

Unterscheidet zwischen Profis und durchschnittlichen Verkäufern.



Emotionalisierung

Technische Produkte und komplexe Dienstleistungen emotionalisieren.



Eigenmotivation

Wege der Selbstmotivation kennen und eigene Effektivität erhöhen.



Emotional selling

Erfolgreich durch emotionales Verkaufen.



Gesprächsführung

Verkaufsgespräche mit Erkenntnissen aus der Hirnforschung effektiv und strukturiert führen.



Akquise

Wichtige Aktivitäten für einen kontinuierlichen Neukundenstrom



Preisverfall vermeiden

Preise kundenorientiert verteidigen und automatisch mehr Gewinn erwirtschaften.



INSIGHTS MDI®

Verhaltenspräferenzen erkennen und für den eigenen Vertriebsfolg nutzen.



Selbstorganisation

Mit angemessener Planung und gutem Zeitmanagement Ziele erreichen.



Motiverkennung

Kaufmotive während der Bedarfsanalyse erkennen.



Einwände souverän behandeln

Einwandbehandlungsmethoden für einen starken Abschluss.



Verhandlungen führen

Als Sieger aus harten Verhandlungen gehen.

Was Ihnen dieses Training bringen wird

- ✓ Aktion statt Reaktion
- ✓ Umsatzsteigerung
- ✓ Sicherheit
- ✓ Steigerung der Rendite
- ✓ Mehr Kunden
- ✓ Erhöhte Kundenbindung
- ✓ Steigerung der Abschlussquote
- ✓ Neue Vertriebsimpulse
- ✓ Steigerung der Eigenmotivation
- ✓ Moderne Verkaufstools

Rabattvorteil für Frühbucher und Mehrbucher**

** bei Buchungen bis 8 Wochen vor Trainingsstart erhalten Sie 10% Frühbucher-Rabatt. Der 2. und jeder weitere Teilnehmer einer Buchung erhalten einen zusätzlichen Mehrbucher-Rabatt von 10%.

Termine

Aktuelle Trainingstermine finden Sie unter salespowertraining.de

Preise

2.998,- EUR je Teilnehmer
zzgl. MwSt.

VERANSTALTUNGSORT COREUM Forum für Technologie und Innovation

Helmut-Kiesel-Str. 2
64589 Stockstadt am Rhein



Danijel Elezovic
Erbacher Straße 107
64283 Darmstadt

Telefon: **+49-(0)6151-6276147**
E-Mail: info@salespowertraining.de
Internet: salespowertraining.de

