

VERKAUFSPSYCHOLOGIE

VERTRAUEN UND RESPEKT BEIM KUNDEN AUFBAUEN

SPEZIALVERTRIEBSSEMINAR :
1.DEZ. BIS 2.DEZ. 2022, WIEN

KARL PINCZOLITS

www.pinczolits.com

Verkaufpsychologie

Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen

Kunden im Erstkontakt durch bessere Menschenkenntnis richtig einschätzen lernen. Wie werde Sie vom Kunden wahrgenommen und was ist dem Kunden wichtig? Geeignet für junge und erfahrene Verkäufer von Produkten und Services, aller Branchen und Vertriebskanäle sowie für Mitarbeiter der Vertriebsausbildung und Führungskräfte.

Konzept

Eine qualifizierte Ausbildung in der Verkaufpsychologie wird immer wichtiger, denn Kunden haben immer höhere Ansprüche an die Qualität der Verkäufer. Verkaufpsychologie ist der Hebel, um Fähigkeiten und Talente zu erkennen und zu fördern und Kunden richtig einschätzen zu können und damit zum Unternehmenserfolg beizutragen. Sie lernen methodenbasiert Werkzeuge der Menschenkenntnis, um Kunden im Erstkontakt besser einschätzen zu können. Sie erfahren, wie sie vom Kunden wahrgenommen werden und welche Vorurteile Kunden von Ihnen haben. Sie analysieren die Motive des Kunden, erfahren, was Sie unvergleichlich macht, um Ihre Verkaufstalente produktiv einzusetzen.

Das Ziel des Seminars ist, sich selbst und seine Kunden besser einschätzen zu lernen und damit eine positive und nachhaltige Beziehung zum Kunden aufzubauen, aus der ein Vertragsabschluss resultiert.

Themen

Der erste Eindruck

Der Kunde trifft nach neunzig Sekunden bereits zwei Entscheidungen, erstens, ob er den Verkäufer vertraut und zweitens, ob er mit dem Verkäufer weiterarbeiten will. Welche Vorurteile hat der Kunden beim ersten Kontakt und wie können Sie Ihren ersten Eindruck verbessern?

Der zweite Eindruck

In max. 5 Minuten sollten Sie ein klares Verständnis vom Kunden haben, um die Motivation des Kunden herauszufinden, wirksamer zu argumentieren, gezielter zu kommunizieren und sich auf den Kunden einstellen zu können. Damit erlangen Sie Respekt beim Kunden.

Der dritte Eindruck

Dabei lernen Sie ihre Talente und soziale Fähigkeiten einzusetzen, jeder Verkäufer ist einmalig und so auch seine Talente. Lernen Sie das Beste aus sich zu machen und Kunden zu motivieren und zu inspirieren.

Das Seminar unterstützt Sie dabei, sich selbst so weiterzuentwickeln, dass Ihre Stärken und Kompetenzen sichtbar, messbar und wirksam werden. Es werden zahlreiche Tests und Werkzeuge der Selbst- und Fremdeinschätzung eingesetzt. Garantierter Praxis Transfer durch fachlichen Input und Learning By Doing mit zahlreichen Übungen.

Vertrauen und Respekt in Kundenbeziehungen entwickeln

Machen Sie das Beste aus Ihnen!

	GRUNDLAGEN	ERSTER EINDRUCK	ZWEITER EINDRUCK	DRITTER EINDRUCK	
AUF TRETEN	Können/Wollen/Nutzen Eigenen Wirkbereich kennenlernen	Unbewusste Wahrnehmung Anziehungskraft, Aufmerksamkeits-Stärke	Präferenzen Bevorzugtes Verhalten und Wunschwirkung	Talente Sie eigenen Stärken wirksam machen	MENSCHENKENNTNIS
	Selbstmotivation Leidenschaft und Selbsttherausforderung	Bewusste Wahrnehmung Erste Wirkung nach Außen u. Wunschwirkung	Sprach- und Hörmuster Wie ich wahrgenommen werde	Soziale Fähigkeiten Persönlichkeit zur Wirkung bringen	
KUNDE	Kompetenzen Welche Kompetenzen erfordert mein Wirkbereich	Motive Verständnis vom Kunden	Präferenzen Einstellen auf Kunden	Beziehung Emotional/Energetisch attraktiv sein	
		Vorurteile Vertrauenswürdigkeit	Typologie Argumentation	Respekt Bevorzugter Partner werden	
TESTS	Beobachten: Bewusst und unbewusst Reflektiertes Selbst Profil	Dress Code, Auftritt, Gang, Blick- und Gesichtsausdruck, Erstanmutungstest	Körpersprache, Status, Hör-Anker und Sprachmuster Persönlichkeitsspitzen	Sozialer Intelligenz- und Talentetest Energetisch/Emotionale Analysen	
KOMPETENZEN					

Warum Sie teilnehmen sollten

Das Ziel ist in kurzer Zeit, ein klares Verständnis vom Kunden zu haben, um in der Folge die Motive des Kunden anzusprechen, wirksamer den Nutzen zu argumentieren, gezielter zu kommunizieren und sich auf den Kunden einstellen zu können. Im weiteren Verkaufsgespräch sollten Sie durch Selbstmarketing Ihre persönlichen Talente einsetzen, den Kunden aktivieren und inspirieren und eine emotionale Verbundenheit erzeugen, die Ihren Beziehungsstatus verbessert. Damit können Sie eine Beziehung aufbauen, bei der Sie beim Kunden die erste Wahl sind.

Ihr Experte: Prof. Dr. Karl Pinczolits

Seit 44 Jahren im Verkauf, Vertrieb und als Berater tätig. Er ist Vortragender, Berater und Autor; mehr als 500 Vertriebsprojekte in mehr als 35 Ländern wurden von ihm betreut; er ist Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb. Seine Bücher: Der Schlagzahlmanager, Der befreite Vertrieb, Schlagzahlmanagement, Was Profiverkäufer besser machen, Rosinenpicker, Diven, Regenmacher, Der Initiative Verkäufer und sein neues Buch, Die Schlagzahl Methode

Seminardaten:

Verkaufpsychologie - Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen

Wien, 2 Tage 01. und 02.12. 2022, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer inkl. MWST

Im Teilnahmepreis ist das Buch „Der Initiative Verkäufer“ sowie zahlreiche Tests enthalten

Unsere offenen Seminare 2022



Verkaufpsychologie

Wie Sie Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen

Wien, 2 Tage 01. und 02.12. 2022, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST

Anmeldung

Bitte den Anmeldeabschnitt ausfüllen und an das Institut für Vertrieb, Hauptstraße 8, A-7000 Eisenstadt senden oder einfach ein E-Mail schreiben: marina@pinczolits.com

Titel, Vor- und Zunahme

Unternehmen

Telefon Nummer

Anschrift der Rechnungsadresse

E-Mail

Datum

Unterschrift

Stornobedingungen

Anmeldungsrücktritt (bitte schriftlich): - bis zwei Wochen vor Seminarbeginn gebührenfrei-, danach 25 % der Teilnahmegebühr. Ab dem Tag des Seminarbeginns verrechnen wir die volle Teilnahmegebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Stornogebühr und Zusatzkosten möglich.

NÄHERE INFOS UND ZUSENDUNG DER FOLDER ZU EINZELNEN SEMINAREN:

Dr. Marina Pinczolits: +43 676 5374226, marina@pinczolits.com