

V E R K A U F S P S Y C H O L O G I E

**Wie Sie Vertrauen und Respekt
beim Kunden aufbauen**

KARL PINCZOLITS

SPEZIALSEMINAR : 30.NOV.BIS 1.DEZ.2023

SEMINARORT : WIEN

Verkaufpsychologie

Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen

Kunden im Erstkontakt durch bessere Menschenkenntnis richtig einschätzen lernen und in jeder Verkaufssituation das Beste aus sich zu machen. Wie werden 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 bewusst und unbewusst wahrgenommen werden und welche Vorurteile Kunden von Ihnen haben. Sie analysieren die Motive des Kunden und lernen die Argumentation auf den Kunden auszurichten. Sie erfahren, was Sie unvergleichlich macht und warum Kunden gerne bei Ihnen kaufen. Lernen Sie Ihre Verkaufstalente kennen, Sie zeigen Ihnen, was Ihnen beim Verkaufen leichtfällt. Dabei ist es wichtig, die Energie und die Stimmung in einem Verkaufsgespräch zu beeinflussen, um vom Kunden in Bestform erlebt zu werden.

Das Ziel des Seminars ist, die eigenen Stärken zu entfalten und die Schwächen zu minimieren. Sie lernen sich selbst und seine Kunden besser einschätzen zu lernen, einen guten ersten und letzten Eindruck zu hinterlassen und damit eine positive und nachhaltige Beziehung zum Kunden aufzubauen, aus der ein Vertragsabschluss resultiert. Die eingesetzten Methoden und Werkzeuge analysieren die eigenen Kompetenzen, Vorurteile, die andere von Ihnen haben, die Motive und Präferenzen des Kunden und die eigenen Verkaufstalente und sozialen Fähigkeiten. Jeder Teilnehmer erhält eine individuelle Auswertung vom ersten bis zum dritten Eindruck.

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. Erstes Vertrauen kann entstehen; das ist der Grund, warum man einigen Menschen auf den ersten Blick gerne etwas abkauft. Aber es kann auch das Gegenteil passieren. Welche Vorurteile hat der Kunde und welche Möglichkeiten haben Sie, Ihren ersten Eindruck zu verbessern?

Der zweite Eindruck

Einen guten zweiten Eindruck hinterlassen Sie, wenn Sie vertrauenswürdig wirken und sich der Kunden von Ihnen angezogen fühlt. Lernen Sie den Kunden auf mehreren Ebenen zu analysieren. In maximal 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 Vertrauen beim Kunden.

Der dritte Eindruck

Zeigen Sie sich von Ihrer besten Seite, und spielen Sie ihre Verkaufstalente und soziale Fähigkeiten aus. Jeder Verkäufer ist einmalig. Zu der eigenen Bestform gelang man durch die Kombination von Persönlichkeit, Talent und sozialen Fähigkeiten. Damit wirken Sie sowohl kompetent als auch emotional attraktiv. 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. Praxis Transfer durch fachlichen Input und Learning By Doing mit zahlreichen Übungen ist garantiert.

Machen Sie das Beste aus sich!

		GRUNDLAGEN	ERSTER EINDRUCK	ZWEITER EINDRUCK	DRITTER EINDRUCK		
AUFTRETEN	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 Pinczolit

Seit 45 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

Seminararten:

Verkaufpsychologie - Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen

Wien, 2 Tage 30. November und 1. Dezember 2023, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST

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

TEILNEHMERKREIS

Alle Personen mit Kundenkontakt



Verkaufpsychologie - Wie Sie Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen

Seminarort : 1010 Wien, Hotel Steigenberger Herrenhof, Herrengasse 10

2 Tage, 30.11. bis 1.12.2023

Seminarzeiten: 1 Tag: 9.00 - 17.00 Uhr, 2. Tag: 9.00 -16.00 Uhr

Preis: 1490.-- Euro pro Teilnehmer exkl. Mwst .

Anmeldungsrücktritt (bitte schriftlich): - bis drei 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

ANMELDUNG

Bitte Anmeldeabschnitt ausfüllen und an marina@pinczolits.com senden
Noch einfacher : <https://www.pinczolits.at/angebot/> anmelden!

TITEL, VOR- UND ZUNAHME

UNTERNEHMEN

TELEFON NUMMER

ANSCHRIFT DER RECHNUNGSADRESSE

E-MAIL

DATUM

UNTERSCHRIFT