

Intervall-Training

Alle zu Gewinnern machen ...durch souveränes Verkaufen

Es gibt **so viele Weisheiten** im Verkauf und gleichzeitig **so wenige Wahrheiten**.
Verkaufen hat sehr viel mit Souveränität zu tun, mit der Fähigkeit, eigenständig und selbstbestimmt zu denken, zu fühlen und zu handeln.

Souveräne Verkäufer verfügen über die notwendigen fachlichen und sozialen Kompetenzen. Sie begegnen aufgrund positiver persönlicher Erfahrungen und gesichert durch ein persönliches Wertefundament den Herausforderungen im Verkauf gelassen.

Gerade schwierige „Hürden“ - und diese bleiben im Verkauf nicht aus - meistern souveräne Verkäufer durch kontinuierliches Training & viel Disziplin.



Verkaufen Sie souverän und nutzen Sie neue Verhaltensweisen

Wer in unserem Zeitalter der Digitalisierung erfolgreich sein will, muss überzeugend kommunizieren. Dabei spielen nicht nur Inhalte und Botschaften eine wichtige Rolle. Wer wichtige Informationen nachhaltig vermitteln will, begeistert sein Gegenüber reißt seine Entscheider mit.

Eine kurze Rückschau, gerade in Situationen, in denen etwas nicht wunschgemäß gelaufen ist, lohnt. **Die Betonung liegt auf kurz!** Wie beim kurzen Blick in den Rückspiegel beim Autofahren, wird das Vorgehen kurz reflektiert, um – und bereits hier richtet sich der Blick wieder nach vorne – für die Zukunft daraus zu lernen. Wer nur in den Rückspiegel schaut, wird nicht souverän agieren.



Um die gewünschte und notwendige Nachhaltigkeit zu gewährleisten, gehen wir mit dem Intervallprinzip an den Start. Dieses stammt in den Grundzügen aus den Sportwissenschaften und hat die Besonderheit, dass sich Trainings- und Übungsphasen kontinuierlich mit Umsetzungsphasen und direktem Coaching abwechseln. Dadurch bleiben Sie auch im Kopf ständig in Bewegung. Im Konkreten bedeutet dies folgenden Ablauf:

1. PROLOG

Sich selbst und andere besser verstehen (Eigenanalyse)

Individueller Termin mit jedem Teilnehmer

350 € + MwSt. inkl. Online-Test und Auswertungsgespräch

Erkennen Sie Ihre Motive. Wenn Sie motiviert sind, haben Sie mehr Spaß, sind glücklicher und ausgewogener und damit auch erfolgreicher. Überprüfen Sie Ihre Haltung und Einstellung. Der Blick von außen auf das eigene Tun und Handeln kann hierbei die Initialzündung sein.

2. TECHNIK

Ihr „Handwerkszeug“ im Verkauf (Modul 1)

Gemeinsamer Termin aller Teilnehmer

1.350 € + MwSt. inkl. 2 Tage Seminar, Tagungspauschale und Handbücher

Erlernen Sie wie Sie mit analytischen Fähigkeiten, den richtigen Werkzeugen, Ihren Erfahrungen und der nötigen Portion Sensibilität, auch in kritischen Phasen des Verkaufsprozesses souverän und leidenschaftlich agieren.

3. COACHING

Unterstützung beim Transfer in Ihre Praxis

Individueller Termin mit jedem Teilnehmer

350 € + MwSt. inkl. Umsetzungsbegleitung (Videokonferenzen/Gespräche)

Erleben Sie aktiv Ihre Erfolgsbeispiele wirkungsvoller Verkaufsstrategien, die auf faire Beratung, flexible Strukturen und individuelle und verbindliche Kommunikation setzen.

4. TUNING

Die Übungen/ Optimierungen (Modul II)

Gemeinsamer Termin aller Teilnehmer

1.350 € + MwSt. inkl. 2 Tage Seminar, Tagungspauschale und Handbücher

Erreichen Sie mehr Erfolg im Verkauf durch langfristige Partnerschaften, die aus einer überzeugenden und leidenschaftlichen Kommunikation authentisch gewachsen sind.

Was die Teilnehmer mitnehmen

- Klares Erkennen und Analysieren der Situationen, Ziele und Motive des Kunden und wirkungsvolles Präsentieren der Lösungen, die den Entscheider überzeugen.
- Selbstorganisation vom Vorbereiten bis zum Nachbereiten verbessern und optimieren.
- Schon beim ersten Kontakt Sympathie schaffen und eine persönliche Vertrauensbasis aufbauen.
- Kontinuierliches Analysieren des verkäuferisches Vorgehens und abstimmen der Wünsche und Besonderheiten des Kunden.
- Netzwerkfähigkeit in unterschiedlichen Situationen (intern und extern) ergründen und trainieren.
- zielsicher entscheidenden Kaufmotive entwickeln und kreative, wirkungsvolle Verkaufsstrategien.
- Aktivierung von Kunden und konkrete Vereinbarungen treffen.
- Durch Einstellung, Auftreten und Verhalten eine langfristige Geschäftsverbindung eingehen.
- Wirkungsvolle Methoden, um Zuhörer zu aktivieren.
- Souveräne Reaktionen auf das Verhalten von Kunden.
- Erkennen und nutzen der Potenziale und Fähigkeiten Ihrer Kooperationspartner.
- Bei schwierigen Fragen oder Einwüfen Schlagfertigkeit lernen und ausstrahlen.

Wann kann es losgehen?

Die nächsten Termine finden Sie unter **b-wirkt.de** oder direkt nach Kontaktaufnahme:

b.wirkt! Theo Bergauer

Telefon: + 49 9632 91181

eMail: post@b-wirkt.de