

ERFOLGSGESCHICHTE WORKSHOP WIRKUNGSVOLL AUFTRETEN



VERTRIEBSSCHULUNG PIEPENBROCK OSNABRÜCK, 30 VERKÄUFER AUS D.



Teilnehmerstimmen / Kundenstatements:

Zahlreiche Praxisbeispiele, es wurden neue Sichtweisen vermittelt • Es wurde Verständnis für andere Gefühle, Ängste, Empfindungen geschaffen • Selbstreflektion: Erkenntnisse der eigenen Potenziale war sehr positiv • toller Trainer: fordernd aber nicht manipulativ • Heer Reeh war ein sehr erfrischender Trainer mit einer sehr sympathischen Art • begeisternd und inspirierend; abwechslungsreich; die direkte Art des persönlichen Umgangs; Ausdrucksweise; aktive Mitarbeit; sehr gutes Verhältnis zwischen Praxis und Theorie



EDEN

EMPOWERMENT DEVELOPMENT EXPERIENCES NATURE

LEADERSHIP TEAM PERSÖNLICHKEIT

INHALTE THEMEN UND ZIELE DER INTERAKTIVEN WORKSHOPS

Jeder Kunde ist einzigartig in seiner Person und in seinem Verhalten – und bei manchen Kunden „stimmt einfach die Chemie nicht“.

Nur was genau stimmt da eigentlich nicht? Und wie kann ich Gespräche mit genau diesen Kunden dennoch zu einem positiven Ergebnis führen? Das ist Thema in diesem Praxistraining. Lernen Sie wirkungsvoll aufzutreten:

- Auswirkungen meines Persönlichkeits- und Kommunikationstypes im Kundenumgang
- Stärken und Schwächen Analyse im Bezug auf meinen Verkaufsstil
- Das persönliche Gesprächsverhalten analysieren
- Entwicklungspotenziale erkennen
- Persönliches Feedback in einer angenehmen Atmosphäre geben/erhalten
- Auffrischen der Verkaufs-Grundlagen (Gestik, Mimik, Körpersprache)

TAG 1:

- ▶ 10.00 Uhr - Verkaufen durch Persönlichkeit
- ▶ 11.00 Uhr - Die persönliche DISG Auswertung verstehen
- ▶ 13.00 Uhr - Praxisübung
- ▶ 14.00 Uhr - Wirkungsvoll auftreten: Was bedeutet das (für mich)?
 - Wie wirke ich auf andere?
 - Kommunikationsstile der einzelnen Typen verstehen
- ▶ 16.00 Uhr - Argumentations- und Überzeugungstechnik
 - Ich selbst bin mein wichtigstes Werkzeug
 - Emotionale Intelligenz im Verkauf
- ▶ 17.00 Uhr - Praxisübungen zu: Erfolgreich auftreten und argumentieren

TAG2:

- ▶ 09.00 Uhr - Selbstbewusst und souverän, selbst in schwierigen Situationen
 - Einwandbehandlung: 10 Methoden um Einwände zu überwinden
 - Grundsätzliches und Abfangformulierungen
 - Kundenübung (mit Videoaufnahmen)
- ▶ 11:00 Uhr - praktische Übungen zu den Themen Bedarfsentwicklung, Argumentationsketten, Formulierungen, Nutzenverkauf
- ▶ 13.30 Uhr - Identifikation von Entwicklungspotenzialen eines jeden Einzelnen
- ▶ 14:00 Uhr - Persönliche Potenzialrede und Feedback aus der Gruppe
 - „Wie ich dich erlebt habe / bzw. im Alltag erlebe“
 - Positive Verstärkung: „Was ich mir für dich wünsche“
- ▶ 15:30 Uhr - Transfer und Umsetzungsvereinbarung / Lerntandems bilden

WORKSHOP ECKDATEN

DURCHFÜHRUNG

zwei 2-tägige Seminare
mit Vorbereitungs- und Nachberei-
tungsaufgaben (in Kleingruppen)

TEILNEHMER

- 2 x 15 Vertriebsmitarbeiter
Piepenbrock aus allen deutschen
Vertriebsregionen
- Personalentwicklung
- 2 Vertriebscoaches (welche die
erarbeiteten Entwicklungsschritte
nachverfolgten)

METHODIK

- ▶ Persönliche Verkaufs-Stilanalyse
- ▶ Kleingruppenarbeit und
Präsentationen
- ▶ praktische Verkaufs-Übungen
- ▶ Workbooks
- ▶ Referenten Impulse