

NEU



Verkaufen durch Persönlichkeit!

Durch bessere **Selbst- und Menschenkenntnis** mehr Erfolg mit Kunden und Geschäftspartnern



Für mehr Sicherheit im Verkaufsgespräch!

- Thema:** Erfolgreiche Verkäufer erkennen den Verhaltensstil ihres Kunden und stimmen die Verkaufstätigkeit auf seine persönlichen Bedürfnisse ab. Lernen Sie leichter zu verkaufen, indem Sie Ihre Stärken richtig einsetzen und sich besser auf Ihr Gegenüber einstellen.
- Termin:** Auf Anfrage
- Ort:** Nach Vereinbarung, entsprechend der Teilnehmerzahl
- Inhalte:**
- ✓ Das eigene Verhalten verstehen
 - ✓ Entdecken, wie das eigene Verhalten auf andere Menschen wirkt
 - ✓ Den Verhaltensstil des Kunden erkennen
 - ✓ Schnell Kontakt zum Kunden finden
 - ✓ Verkaufserfolge durch den Einsatz der eigenen Persönlichkeit erzielen
 - ✓ Vom Verkäufer zum Kundenberater zum Beziehungsmanager
- Ergebnisse:** Sie können gute Beziehungen zum Kunden herstellen, indem Sie das Verhalten und die Erwartungen des Kunden richtig einschätzen und den Verkaufsprozess daraufhin anpassen.
- Trainerin:** Nadin Meloth, Erfolgstrainerin und Unternehmensberaterin • www.nadinmeloth.com
- Leistung:** 1-tägiger Seminar-Workshop, individuelles Persönlichkeits-Profil, ausführliche Seminardokumentation, Kaffeepausen, Mittagessen
- Investition:** Preis für ein geschlossenes (Firmen-) Seminar nach Vereinbarung

Entdecken Sie die Neugier und den Respekt vor der Andersartigkeit Ihrer Mitmenschen!