

## **Vertriebsschulung zur nachhaltigen Entwicklung des verkäuferischen Potenzials**

### **Vertriebliche Exzellenz**

#### **Zielsetzungen**

- Strukturierung Ihres optimalen Verkaufsprozesses
- Stärkung Ihrer persönlichen Abschlussfähigkeit
- Optional Entwicklung Beratungsprozess „2. Gesicht“
- Verstärkter Einsatz von Messbarkeiten im Vertrieb
- Umsetzung (hoch-)wertigen Verkaufs und Zusatzverkauf
- Wecken von Kaufbedürfnissen
- Persönlichkeitsentwicklung im Verkauf

#### **Seminarstruktur**

- Dauer / Zeitraum: 2 Tage, Termine nach Absprache  
Teilnehmerzahl: Gruppengröße ca. 5 – 10 Personen  
abhängig von der Anzahl der Anmeldungen  
Kosten: 1.000,00 € zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer  
Reduzierung um 500,00 € über Bildungsschecks möglich  
(wir informieren Sie hierzu gerne)  
Seminarort: Tagungsraum Ahaus, abweichender Ort in Abhängigkeit der Teilnehmer

1. Tagesblock – Vertrieb I
  - Motivforschung des Kaufens und der daraus sich für Sie und Ihren Kunden ergebenden Potenziale
  - Ihre Steigerung der Kundenwahrnehmung und der Kundensignale – Sprechen Sie die Sprache Ihrer Kunden
  - Ihre persönlichen Erfolgssäulen als Verkäufer und die Stärkung Ihrer persönlichen Ziele
  - Stärkung der Kommunikationsfähigkeit Ihres Produkt oder Dienstleistungen zur Vereinfachung Ihres Vertriebes
2. Tagesblock – Vertrieb II
  - Ihr professionelles Verkaufsgespräch – Ihr persönlicher Prozess
  - Verkaufsrhetorik und Wort- und Sprachmuster sowie deren Macht zur Überzeugung Ihrer Kunden
  - Verkaufstechniken und Ihre Chancen sicher zum Erfolg zu kommen
  - Einwandbehandlungstechniken zur Steigerung Ihrer Souveränität

#### **Methoden**

- Gruppendynamisches Referat, Austausch innerhalb der Gruppe, Beispiele und praktische Übungen inkl. Videotraining

#### **Anmeldung über:**

brocks, laschke & partner GbR  
Erhardstraße 13  
48683 Ahaus

info@bl-p.de  
Tel.: 02561-956030  
Fax: 02561-956032