

Verkaufsintelligenz in der Personaldienstleistung



Das neue Seminar für den dauerhaften Verkaufserfolg in der Personaldienstleistung

Wie kann die eigene Verkäuferpersönlichkeit bei den Seminaren berücksichtigt werden und somit noch erfolgreicher verkauft werden?

Wie kann der Teilnehmer die gelernten Inhalte dauerhaft behalten, dass sich der Seminarnutzen langfristig für das Unternehmen auszahlt?

In herkömmlichen Verkaufsseminaren werden oft zwei wesentliche Dinge unbeachtet gelassen:

1. Die eigene **Persönlichkeit des Verkäufers** und somit die Ausgangsposition für das richtige lernen und integrieren der Verkaufsstrategien.
2. Die wichtigen Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis zum Thema „**Wie lernen wir dauerhaft**“ und wie können wir dadurch tatsächlich Verhaltensänderungen bewirken?

Diese Tatsache hat uns zu einem neuen und doch bewährten Seminar design geführt. In den letzten Jahren haben wir verstärkt in den Bereichen Persönlichkeitsentwicklung und neue Lernmethoden gearbeitet und konnten somit die neuesten Erkenntnisse aus wissenschaftlichen Untersuchungen und aus der Verhaltensforschung in unser Seminarprogramm integrieren.

Wir haben jetzt die Seminarinhalte durch eine Verkaufsstilanalyse genau auf den Teilnehmer und auf seine persönlich bevorzugten Verhaltensweisen abgestimmt. Zum Anderen haben wir sichergestellt, dass in dem Seminar die effektivsten Lernmethoden integriert sind, damit der Seminarerfolg nachhaltig gesichert ist.

- ✓ **Argumente Branchen-spezifisch angepasst**
- ✓ **Kundenanalyse Tool integriert**
- ✓ **Persönliche Abstimmung des Verkaufsstils auf die Verkäuferpersönlichkeit**
- ✓ **Ausführliche Dokumentation des eigenen Verkaufsstils**
- ✓ **Neueste Lernmethoden aus den USA integriert**

Wenn Sie also Ihren Verkaufserfolg am Telefon und bei persönlichen Kundengesprächen genau jetzt steigern möchten, dann nutzen Sie dieses persönlichkeitsorientierte Verkaufsseminar.

Sie werden überrascht sein, wie die persönliche Effizienz und Motivation im Vertrieb durch dieses Seminar steigt und dadurch ganz automatisch die Verkaufserfolge besser gelingen.

Verkaufsintelligenz in der Personaldienstleistung



Schwerpunkte Ziele

- Auf verständliche Art lernen Sie mehr über Ihren **eigenen Verkaufsstil** (38-seitigen persönlichen Analyse) und verstehen es Ihre Stärken noch gezielter einzusetzen.
- Sie lernen die **Verhaltensweisen des Kunden zu analysieren** und Ihren persönlichen Stil intelligent darauf einzustellen.
- Anhand von **zahlreichen praktischen Beispielen** erhalten Sie einen Überblick über Möglichkeiten der gezielten Einflussnahme in der Kommunikation anhand dieser Analysemethode.
- Sie lernen dadurch **wirkungsvolle Strategien** in Verkaufsgesprächen kennen.
- In **praktischen Übungen** werden Planung, Gesprächsführung, Protokollieren der Ergebnisse und sinnvolle Zielsetzung trainiert.
- Des Weiteren werden entscheidende **Argumentationen für die Personaldienstleistung** vermittelt sowohl im Umgang mit dem Entscheider als auch mit dem Beeinflüßer in den Kundenbetrieben.
- Sie lernen die wirkungsvollsten **Gesprächs- und Präsentationstechniken** für abschlussorientierte Termine bei Ihren Kunden und Interessenten kennen.
- Anhand von praktischen Beispielen erhalten Sie einen Überblick über Möglichkeiten der gezielten Einflussnahme durch Mimik, Gestik, Körpersprache, Sitzposition, Raumnutzung sowie **sprachliche und rhetorische Tipps und Tricks**, die den Unterschied machen.
- Sie lernen neue und **effiziente Memotechniken**, um das erlernte zu integrieren und jederzeit abrufbar zu haben.

Vorteile Nutzen

- ⊕ Zusätzliche Vertriebstechiken und Pläne, dadurch **höhere Effizienz** bei den einzelnen Kontakten.
- ⊕ Deutlich höhere Erkenntnis über das eigene Verkaufsverhalten, dadurch leichtere Anpassung und **bessere Verkaufserfolge**.
- ⊕ Durch **motivierter Mitarbeiter** eine erhöhte Leistungs- und Veränderungsbereitschaft im Unternehmen.
- ⊕ Schnelle Leistungserbringung durch eine **gezielte Förderung**.
- ⊕ Dauerhafte Integration durch neue Lernmethoden, dadurch positive **Langzeiteffekte**.
- ⊕ Durch genauere Bedarfsanalysen seiner Kunden Fehlbesetzungen vermeiden und **Kosten für Fehlbesetzungen reduzieren**.
- ⊕ Professionelle Präsentation und Darstellung ermöglicht sich vom Wettbewerb zu differenzieren und einen **Imagegewinn** seiner Kunden zu erreichen.

Methoden Interaktiver Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeiten

Material Persönliche Verkaufsstilanalyse, Arbeitsbücher und Handouts, Rollenspiel

Seminardauer 2 Tage

Investition 840 Euro zzgl. MwSt., inkl. Verkaufsstilanalyse im Wert von 240 Euro oder Firmenpauschale für Inhouse-Seminar bitte anfragen