

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 längstmöglich 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.

Ihr Nutzen auf einen Blick:

- ✓ Argumente Branchenspezifisch 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.

*„Verkaufen heißt, dem Kunden zu helfen,
das zu bekommen, was er braucht,
und ihm dabei ein gutes Gefühl zu vermitteln.“*

Ron Willingham



**Schwerpunkte
und 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 Beeinflußer 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 Mnemotechniken**, um das erlernte zu integrieren und jederzeit abrufbar zu haben.



Ihr Nutzen aus diesem Seminar:

- ✦ Zusätzliche Vertriebsstechniken und Pläne, dadurch **höhere Effizienz** bei den einzelnen Kontakten.
- ✦ Deutlich höhere Erkenntnis über das eigene Verkaufsverhalten, dadurch leichtere Anpassung und **bessere Verkaufserfolge**.
- ✦ Durch **motivierte 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.

Verkaufsintelligenz in der Personaldienstleistungsbranche

Seminardauer

2 Tage

Seminarort

Seminarhaus „Weitblick“, Bamberg und auf Wunsch auch Firmenintern

Methoden

Interaktiver Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeiten, Rollenspiel

Materialien

Persönliche Verkaufsstilanalyse, Arbeitsbücher und Handouts

Trainer

Christoph Döhlemann



Ihr Nutzen auf einen Blick:

- ✓ 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

**„Ich bin der schlechteste Verkäufer der Welt -
darum muß ich es den Kunden einfach machen,
bei mir zu kaufen.“**

Frank W.W. Woolworth (1852 - 1919)



Anmeldung - per Fax an 0951 29726-26

Hiermit melde ich mich verbindlich an:

für das Seminar **Verkaufsintelligenz in der Personaldienstleistung**. Die Investition beträgt 840,00 € zzgl. 19% MwSt. (inkl. Verkaufsstilanalyse im Wert von 180,00 € und Tagungspauschale mit Mittagessen und Kaffeepausen). Als Seminartermin wähle ich den:

- 27./28. März 2012, Raum Bamberg Seminarhaus „Weitblick“
- 19./20. Juni 2012, Raum Bamberg Seminarhaus „Weitblick“
- 11./12. September 2012, Raum Bamberg Seminarhaus „Weitblick“
- 27./28. November 2012, Raum Bamberg Seminarhaus „Weitblick“

Bei der Teilnahme von mehreren Personen gelten folgende Investitionen pro Person:

- ✦ 2 Personen: € 790,00 pro Person zzgl. 19% MwSt.
- ✦ 3 Personen: € 720,00 pro Person zzgl. 19% MwSt.

Bitte kontaktieren Sie mich wegen einem firmeninternen Seminar.

Teilnehmer 1

Teilnehmer 2

Teilnehmer 3

Unternehmen

Strasse und Hausnummer

PLZ

Ort

Tel.

Fax

Mobil

E-Mail

Unterschrift



Alle Seminare auch
firmenintern
buchbar!



ANSCHRIFT

**Kirschäckerstraße 25
96052 Bamberg**

FON

+49 (0)951 29726-0

FAX

+49 (0)951 29726-26

NEUE MEDIEN

**info@doehlemann.de
www.doehlemann.de**

Alle Preise zzgl. 19% MwSt. Mit Unterzeichnung erkennt der Kunde die AGB's der Firma Döhlemann. Training & Beratung für diese sowie künftige Vereinbarungen und Angebote ausdrücklich an.