

Trainingsziele

PRÄSENZ UND AUSSTRAHLUNG IM KUNDENGESRÄCH TEIL 1

Am Ende des Trainings

- ⊙ sind den Teilnehmern die entscheidenden Voraussetzungen für eine hohe Präsenz im Vertrieb sowie ein eigenständiges verantwortungsvolles Handeln deutlich und sie können sich entsprechend verhalten.
- ⊙ ist den Teilnehmern die Bedeutung des eigenen Denkens, der eigenen Zielsetzung und einer ausgeprägten Lösungsorientierung für ihre erfolgreiche Vertriebstätigkeit bewusst und sie können konkrete Ziele formulieren.
- ⊙ sind die Teilnehmer deutlich präsenter in Kundengesprächen und ihr Handlungsspielraum in verschiedenen Vertriebssituationen ist erweitert.
- ⊙ können die Teilnehmer mit verschiedenen auch schwierigen Situationen im Vertrieb flexibler und lösungsorientierter umgehen.

Trainingsablauf

PRÄSENZ UND AUSSTRAHLUNG IM KUNDENGESRÄCH TEIL 1

ERSTER TAG

- 10:00 Projektion: Teilnehmer stellen Trainer vor und erleben ihre eigenen Projektionen, Transfer zum Kundengespräch
Präsenz: Teilnehmer interviewen sich gegenseitig (ohne Notizen) und stellen sich dann vor, Analyse zum Thema Präsenz und Informationsgewinnung im Vertrieb
- 11:00 Präsenz: intensive gedankliche Auseinandersetzung mit dem Thema durch Vorbereitung und Durchführung eines Theaterstücks „Was ist total unpräsent?“
Transfer zum Vertrieb
- 12:15 Präsenz: Lehrgespräch „Was heißt alles Präsenz?“ mit Beispielen aus dem Verkaufsgespräch zu jedem Punkt
- 13:00 Mittagessen
- 14:00 Präzente Gesprächsführung: Erkenntnisübung Tangram mit Ableitung von Voraussetzungen für präzentes Überzeugen im Verkaufsgespräch
- 15:00 Eigenes Denken, Lösungsorientierung und Zielsetzung: Erkenntnisübung Tischtennisball und Lehrgespräch zur Bedeutung des Unbewussten, des eigenen Denkens, einer ausgeprägten Lösungsorientierung und einer konkreten Zielsetzung für den Erfolg im Vertrieb
- 16:15 Präzente Informationsgewinnung und Gesprächsführung: Erkenntnisübung „Hobby erfragen“ mit der Erkenntnis, wie entscheidend Präsenz und offene Fragen in der „Trichtermethodik“ sind, Einleitung und Legitimation von Fragen, Steuerung
- 17:45 Tageserkenntnisse

Trainingsablauf

PRÄSENZ UND AUSSTRAHLUNG IM KUNDENGESPRÄCH TEIL 1

ZWEITER TAG

- 09:00 Präsenz im Dialog: Erkenntnisübung „kontrollierter Dialog“ mit dem Erleben wie schwierig und gleichzeitig notwendig präsenten Zuhören ist
- 09:45 Präzise Argumentation: Formulierung von motivorientiertem Kundennutzen im Verkaufsgespräch, die fünf wichtigsten Entscheidungsmotive des Menschen, was sie bedeuten, welche Rolle sie für die Argumentation spielen, wie man sie durch Präsenz erkennen kann, gezielte Ansprache der jeweiligen Motive
- 11:30 Umgang mit Einwänden, Widerständen und schwierigen Verkaufssituationen: Erkenntnisübung „Flasche und Tisch“ um verschiedene Sichtweisen zu verdeutlichen, hohe Präsenz und Reflexion, Pacing und Hinterfragen, Erweiterung der Entscheidungsmöglichkeiten, des Handlungsspielraumes und Verhaltensspektrums
- 12:30 Mittagessen
- 13:30 Präsenz, Spontaneität und Improvisation: Erkenntnisübungen „Fortlaufende Geschichte“ und Blatt Papier, um die eigene Spontaneität und Improvisationsfähigkeit in Abhängigkeit von der eigenen Präsenz sowie den Einfluss des eigenen „Reptilienhirns zu erleben, Transfer zum Kundengespräch
- 14:15 Umgang mit Einwänden, Widerständen und schwierigen Verkaufssituationen: Fortsetzung
- 15:15 Präsenz im Verkaufsgespräch: Üben der Trainingsinhalte in praxisnahen Verkaufsgesprächen in Kleingruppen
- 16:30 Transfersicherung/Umsetzungsziele: Einzelarbeit Erarbeitung von konkreten Zielen für die Umsetzung in der Praxis
- 17:00 Trainingsfeedback und Trainingsende