

Trainingsziele

PRÄSENZ UND AUSSTRAHLUNG IM KUNDENGERÄCH TEIL 2

Am Ende des Trainings

- ⊙ können die Teilnehmer die Entscheidungsmotive ihrer Kunden noch besser erkennen und für ihre Vertriebsgespräche nutzen.
- ⊙ können die Teilnehmer ihre Kunden noch besser einschätzen und eine noch positivere Beziehung zu diesen aufbauen.
- ⊙ können die Teilnehmer ihr Verhalten in jeder Phase eines Kundengesprächs bzw. eines Überzeugungsprozesses auf individuelle Motive des Kunden abstimmen.
- ⊙ kennen die Teilnehmer die entscheidenden Voraussetzungen für eine erfolgreiche Sprechleistung.
- ⊙ kennen die Teilnehmer ihre persönlichen rhetorischen und körpersprachlichen Wirkungsmittel und haben diese schrittweise in Übungen verbessert.
- ⊙ sind die Teilnehmer sicherer und selbstbewusster in ihrer Rhetorik und haben mehr Zutrauen in ihre Sprechleistung.
- ⊙ sind die Teilnehmer sicherer und selbstbewusster in ihrer Rhetorik und haben mehr Zutrauen in ihre Sprechleistung.
- ⊙ sind die Teilnehmer dadurch noch präsenter und begeisternder in ihren Vertriebsgesprächen.