

Überlegene Verkaufskompetenz

So gewinnen Sie jeden Kunden.



Typengerecht mit Kunden umgehen.

95 Prozent Ihres Verkaufserfolgs hängen davon ab, wie gut Sie sich mit anderen Menschen verstehen. Ihre Beziehungskompetenz ist Ihr Schlüssel zum Verkaufserfolg!

Produktkenntnisse allein reichen heute nicht mehr aus!

Entscheidend sind immer mehr Kenntnisse und Fähigkeiten im Umgang mit Menschen, um das eigene Verhalten und dessen Wirkung in Übereinstimmung zu bringen.

Die Fähigkeit, Ihre eigenen Stärken optimal zu nutzen, um damit die Verhaltensmuster Ihrer Kunden systematisch zu erkennen, ist Ihr entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Erfahren Sie, wie Sie zum Beziehungsmanager bzw. zur Nummer 1 im Kopf Ihrer Kunden werden, jeden Kunden überzeugen und für sich gewinnen. Auch bisher „hoffnungslose Fälle“.

Zielgruppe: Mitarbeiter und Führungspersönlichkeiten mit Kundenkontakt im Außen- und Innendienst

Diese vier Faktoren bestimmen Ihren Verkaufserfolg

1. die Persönlichkeit des Kunden
2. die Persönlichkeit des Verkäufers oder Verkaufsteams
3. die Beziehung zwischen Kunden und Verkäufer
4. die Eigenschaften des Produkts



Überlegene Verkaufskompetenz

Die Bausteine für eine exzellente Kundenbeziehung

Von der Selbstbeobachtung zum Selbstbild gelangen

- Welches sind Ihre eigenen Präferenzen?

In Erfahrung bringen, wie Sie von Ihren Kunden wahrgenommen werden

- Mit den Augen anderer Menschen sehen,
- wie Sie sich selbst sehen und von anderen gesehen werden.

Die Verhaltensmuster der Kunden erkennen und nutzen!

- Sichere Verkaufsstrategien für den Umgang mit ...
 - ... dominanten Kunden,
 - ... initiativen Kunden,
 - ... gewissenhaften, zögerlichen Kunden,
 - ... stetigen, beobachtenden Kunden.

Sich selbst für den Umgang mit immer mehr Kunden programmieren

- Auch bisher hoffnungslose Fälle für sich gewinnen,
- die dynamische Kommunikation üben.

Zum Kunden passende Verkaufsschlüssel einsetzen

- Den Preis mit den Verhaltensmustern in Einklang bringen,
- Widerstände schon vor dem Entstehen beseitigen,
- So erhalten Sie im Wettbewerb mit anderen den Vorzug.

Was Sie mit diesem Seminar erreichen:

- Sie motivieren Ihre Kunden so, wie diese motiviert werden wollen,
- Ihre Argumente haben eine punktgenaue Wirkung,
- Sie bekommen Aufträge, die Sie bisher nicht bekommen hatten,
- die Mitarbeiter untereinander verstehen sich besser.

So gewinnen Sie jeden Kunden!

Die optimale Lösung im Spannungsfeld zwischen Umsatzdruck und Kundenbindung durch SEHEN – ERKENNEN – GEWINNEN



Besuchen Sie uns bei Facebook:
www.facebook.com/kaltenbachtraining



Besuchen Sie uns auf unserer Website
www.kaltenbach-training.de

Offene Seminare



Lutherstadt Wittenberg

15. März 2023

10. Oktober 2023

Seminardauer: 1 Tag
zur Anmeldung



oder über den Anmeldebogen im Anhang

Ihre Investition:

865 EUR zzgl. MwSt. inkl. einer persönlichen Potenzialanalyse und eines Buchs mit 6 Audio CDs





Anmeldung zu einem OFFENEN SEMINAR

Fax: 03491 79395-29

E-Mail: info@kaltenbach-training.de

Telefon: 03491 793950

Ich melde weitere Personen an (Name und Vorname)

Absender und Ansprechpartner

Name

Vorname

Firma

Straße

PLZ, Ort

E-Mail

Telefon

Ich melde mich/uns verbindlich für folgendes offene Seminar an

Überlegene Verkaufskompetenz:

am 15. März 2023

in Lutherstadt Wittenberg

mit Ralph Guttenberger

am 10. Oktober 2023

in Lutherstadt Wittenberg

mit Ralph Guttenberger

Ich/wir benötigen eine Übernachtungsmöglichkeit: Von bis

Doppelzimmer/Anzahl Einzelzimmer/Anzahl

Ich bin an einem unternehmensinternen Seminar interessiert

Die Bezahlung erfolgt durch

Bankeinzug Scheck/Überweisung Rechnung

Institut:

IBAN:

BIC:

Kontoinhaber:

Haben Sie Fragen?

Regularien

Übernachtung

Für die Teilnehmer werden bei angegebenem Bedarf im Seminarhotel – auf deren Kosten – Zimmer gebucht. Die Abrechnung ist mit dem Hotel direkt vorzunehmen. Die Hotelanschrift erhalten Sie rechtzeitig vor dem Seminar.

Anmeldung

Jede Anmeldung ist verbindlich. Bei Rücktritt bis 4 Wochen vor dem Termin sind 50 % des Seminarhonorars zu entrichten. Bis 2 Wochen vor dem Termin sind 80% des Honorars fällig. Danach ist das gesamte Seminarhonorar einschließlich der Tagungspauschale zu bezahlen. Ersatzteilnehmer können jederzeit gestellt werden. Als Gerichtsstand gilt der Sitz von Kaltenbach-Training (Kalipe GmbH) als vereinbart.

Verpflegungspauschale

Diese ist abhängig vom Veranstaltungsort und wird Ihnen separat berechnet. Wir informieren Sie dazu rechtzeitig vor dem Seminar. Den Zeitplan entnehmen Sie bitte dem Seminarprogramm.

Datenschutz gemäß DSGVO

Zum Zwecke der Auftragserfüllung und dem reibungslosen Service von Kaltenbach Training speichern wir Ihre personenbezogenen Daten wie: Vorname, Nachname, Firma, Firmenanschrift, Email-Adresse, ev. Feedbacks und Bilder. Desweiteren erhalten Sie den Tipp des Monats als fortführende Plusleistung unseres Services. Sie können der Speicherung Ihrer Daten jederzeit widersprechen. Senden Sie uns dazu eine Email an die info@kaltenbach-training.de.

Ja, ich/wir sind mit den Regularien einverstanden

Unterschrift des Verantwortlichen