

Wo liegt Deine Vertriebs-Stärke?

Authentischer Vertrieb

Was bedeutet Vertrieb? Kann ich das? Wo fange ich an?

Viele Fragen stellen sich am Anfang einer neuen Aufgabe. Und auf viele Fragen gibt es viele Antworten.

Guter Vertrieb ist vor allem authentisch.

Finden Sie heraus welcher Vertriebstyp Sie sind.

Vertrieb bedeutet, mit einem langen Atem, positiven Gedanken und Zuversicht bei der

Sache zu bleiben. Die intrinsische Motivation spielt dabei eine große Rolle.

Zu den Vertriebskompetenzen zählen neben der Kommunikationsfähigkeit und der Empathie auch die Konfliktstärke und die Struktur.

Diese Kompetenzen sind im Ansatz schon vorhanden und werden in diesem Training ans Licht geholt, ausgebaut und gefestigt. So entwickeln Sie ihren authentischen Vertriebscharakter.

Finden Sie ihr Gleichgewicht zwischen Kunden- und Umsatzorientierung.



Zielgruppe

Wir machen das für Sie!

- ✓ Nachwuchskräfte im Vertrieb

Eckdaten

Das investieren Sie!

- ✓ 2,0 Tage Präsenzseminar
- ✓ 8 - 16 Menschen
- ✓ freier Raum, wenig Tische und Stühle

Methode

Das ist der Weg!

- ✓ Selbstwahrnehmung und Reflexion
- ✓ Kommunikationstraining aus dem Schauspiel
- ✓ Präsenztraining aus der Improvisation
- ✓ Praktische Anwendung

Der Nutzen

Das nehmen die Menschen mit!

- ✓ Sie kennen Wege einer systematischen und intensiven Vorbereitung.
- ✓ Sie haben ein sicheres Selbstbewusstsein und können aus jeder Situation etwas positives mitnehmen.
- ✓ Sie verfügen über eine stabile Motivation.
- ✓ Sie reflektieren lösungsorientiert.

Der Inhalt

Das sind die Themen!

- ✓ Konzentration in der Vorbereitung
- ✓ Kommunikation mit Zielorientierung
- ✓ Flexibilität in der Argumentation
- ✓ Umsetzung: Authentische Übung für den Berufsalltag