

# Wecke den natürlichen Verkäufer in dir – Einfacher kommunizieren, verhandeln und verkaufen

NEU!

Mit Sonder-Teil: Natürliches Verkaufen im schriftlichen Dialog

## Zielgruppe

Kommunikations- und Verkaufsfähigkeiten gehören je länger je mehr zu den entscheidenden persönlichen Kernkompetenzen jedes Einzelnen. Dieses Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter und Führungsverantwortliche, die besser verkaufen, verhandeln und kommunizieren wollen. Und an Mitarbeiter aus Marketing und Verkauf.

## Ziele

- Sie entdecken und nutzen Ihre ganz natürlich vorhandenen Fähigkeiten
- Sie lernen, Gespräche positiv zu gestalten und die Kraft des Gesprächsklimas zu nutzen
- Sie erlernen die wichtigsten Grundlagen wirkungsvoller Verkaufstechnik.
- Sie erhalten praktische Instrumente, die Sie in jedem Gespräch einsetzen können
- Sie führen dadurch bessere Gespräche und Sie verkaufen – fast automatisch – einfach besser
- Sie lernen zudem, wie Sie «natürliches Verkaufen» in der schriftlichen Kommunikation nutzen können

## Nutzen

Wir alle müssen gut verkaufen und kommunizieren können. Zum Glück stecken in jedem von uns natürliche Fähigkeiten. Verkaufstechnik ist dabei wichtig. Noch wichtiger ist die Gesprächsatmosphäre, das Klima, die Brücke zum Gesprächspartner. Sie lernen in diesem Seminar wirkungsvolle Verkaufstechniken anzuwenden sowie die wichtigsten Hebel für natürliches Kommunizieren zu nutzen.

## Inhalt

- Eigene Stärken ausbauen und Schwächen ausblenden
- Wie Sie durch Ihr Denken Ihr Handeln beeinflussen – und umgekehrt
- Inneres und äusseres Lachen und Lächeln
- Vertrauen schaffen, die wichtigste Basis für positive Gespräche
- Das ideale Verkaufsgespräch und die wichtigsten verkaufstechnischen Aspekte
- Das Dialog-Dreiklang-Modell, das Sie in jedem Gespräch in Zukunft einsetzen werden
- Natürliches Verkaufen im schriftlichen Dialog – die entscheidenden Erfolgsfaktoren

Die Inhalte werden in praktischen Übungen vertieft und umgesetzt

## Seminar 405 Wecke den natürlichen Verkäufer in dir – Einfacher kommunizieren, verhandeln und verkaufen

### Datum und Zeit

Mi 28.9.2011, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

### Ort

Regensdorf, Mövenpick Hotel, Im Zentrum

### Preis

CHF 680.–



### Jürg Weibel

Betriebswirtschaftler  
HWV, Inhaber Markthink, Unternehmensberatung, St. Gallen, Koautor DirectGuide und DirectExpert