

Vertriebstraining – Expertenwissen

Ziel:

In diesem Seminar werden die kommunikativen Fähigkeiten der Vertriebsmitarbeitenden vertieft. Die Teilnehmenden lernen ihre individuellen Fähigkeiten zu nutzen und effektiv für den Vertriebs Erfolg einzusetzen.

Zielgruppe: Mitarbeitende und Führungskräfte im Vertrieb

Inhalte:

- Kommunikation im Verkauf
- Eigene Stärken und Schwächen ausloten
- Persönliche Wirkung in der Verkaufskommunikation
- Authentizität der eigenen Persönlichkeit
- Identifikation mit den Produkten und dem Unternehmen
- Einsatz kommunikativer Mittel zur Steigerung des Verkaufserfolges
- Erstellung eines individuellen Aktionsplan für den Einsatz im Anschluss an das Seminar

Methoden: Moderation, Praxisbeispiele, Rollenspiele, Einzel- und Gruppenübungen

Dauer: 2 Tage

Gruppengröße: max. 8 Personen