

Ziel



Ein-Tages Intensiv-Workshop

- Sie ermitteln in diesem Workshop Ihr individuelles Verkaufs-Profil. Ihre bisherigen Erfahrungen aus Verkaufspraxis und Seminarbesuchen werden durch neue Erkenntnisse anthropologischer Wissenschaften ergänzt. Das Ergebnis wird fokussiert und für die Praxis neu ausgerichtet. Es gibt Ihnen vor, was Sie tun sollten, um im Auftritt authentisch zu sein.
- Gleichzeitig erwerben Sie eine hohe "Trefferquote" in Kundenkenntnis und erfahren gleichzeitig, wie Sie die ganz individuellen Wünsche, Bedürfnisse und Kaufmotive Ihrer Kunden (inkl. Kunden-Persönlichkeits-Profil) neu definieren.
- Das "Kunden-Profil" wirkt sich auf die Vorlieben für bestimmte Produkte aus. So lassen sich auch bestimmte "Produkt-Persönlichkeiten" genau zuordnen. Sie lernen die Produkt-Strukturen (auch bei Dienstleistungen) zu ermitteln.
- Nach der Ermittlung Ihres eigenen Beratungs-/Verkaufs-Profiles, das Ihrer Kunden und das Ihrer Dienste, Immobilien und Produkten, stellen Sie alle so ermittelten "Profile" im AnthroProfil® dar. Ab jetzt beherrschen Sie eine "Universalsprache" für alle Anwendungen.
- Sachverstand und Menschenverstand eines Verkäufers werden erst wirksam, wenn er sie durch die richtige Kommunikation beweist. Kommunikation ist nicht selbstverständlich. Nicht jeder kommuniziert "automatisch", wenn er redet, schreibt oder zeichnet. Durch eine gezielt-stimmige Kommunikations-Strategie lernen Sie eine Kommunikations-Form kennen, die Sie ohne großen Widerstand, in allen Beratungs-/Verkaufs-Situationen zu anhaltendem Verkaufserfolg führt. Alles passt!

Programm



Inhalte

- Kurzer Überblick über derzeitige Persönlichkeits-Modelle
- AnthroProfil® Ihres individuellen Beratungs- und Verkaufsstils
- Interpretation der individuellen Ergebnisse
- „Abgleich“ mit bisherigen Wissens- und Praxis-Erfahrungen
- Das individuelle Stärken- und Defiziten-Profil in Beratung/Verkauf
- Das Marktgeschehen aus Sicht des AnthroProfil®
- Erkennen von Interessenten- u. Kundenstrukturen auf Basis der AnthroProfil®-Eigenschafts-Merkmale
- Analyse von Erwartungen und Widerständen eigener Kunden
- Motivation und Demotivation der Interessenten und Kunden
- Zielgruppen im AnthroProfil®
- Verlauf des individuellen Entscheidungsprozesses
- Übungen zur Produkt-/Dienstleistungs-Bestimmung im AnthroProfil®
- Gezielter Einsatz: aktives und passives Verkaufen
- Der richtige Einsatz und Umgang mit dem Finanz-/Immo-Profil, etc.
- Individuell wirksame Briefe schreiben in Akquisition und Betreuung . .

Dauer und Kosten:

1 Tag – € 290,-- zzgl. 19% USt. (Im Rahmen des Projekts: "Finanzprofile" ist dieser Workshop – genau wie das Basis-Seminar – mit inbegriffen!).

„Offene“ Seminartermine in Schlüchtern:

Wunschtermin ankreuzen:

- Samstag, 21. Mai 2016
- Freitag, 22. Juli 2016
- Samstag, 03. August 2016
- Samstag, 22. Oktober 2016

