

# Spezial-Verkaufstraining

## Ein psychologisches Verkaufstraining für erfahrene Verkäufer

### Seminarthemen:

- Kontakt herstellen durch Spiegeln von verbalen und nonverbalen Kundensignalen
- Die Repräsentationssysteme des Kunden erkennen
- Gezielte Ansprache der relevanten Sinneskanäle mit der passenden Verkaufsstrategie
- Die WahrnehmungsfILTER (Metaprogramme) des Kunden erkennen und gezielt ansprechen
- "Scannen" der Kundendatei nach Kundentypen
- Reframing-Techniken: Umdeutung von Kundeneinwänden
- Die individuelle Körpersprache des Kunden "lesen"
- Rollenspiele mit Videoanalyse

### Lernmethoden:

Erlebnisbezogenes Lernen mit vielen Übungen und Rollenspielen. Theoretische Inputs erfolgen als kurze Impulsreferate, die sofort umgesetzt werden.

### Rahmenbedingungen:

2 + 2 volle Tage  
im Abstand von 2 bis 3 Monaten  
Gruppengröße 10 – 14 Teilnehmer  
Seminarhotel  
1 oder 2 Trainer

### Was ist das Besondere an diesem Seminar?

- Empathie und Menschenkenntnis ist erlernbar: Wir erklären und üben die Techniken dazu.
- Gerade gute, intuitive Verkäufer scheitern häufig an ihren persönlichen Anti-Typen: Hier ist es wichtig, sich nicht auf die (ansonsten richtige) Intuition zu verlassen, sondern auf die erlernten Techniken.p