

Mit Humor zum Vertriebs Erfolg

Soll der Kunde Dich ernst nehmen, nimm Dich selbst nicht allzu ernst!

Der heutige Kunde mit seiner umfassenden und tiefgehenden Produktkenntnis stellt Verkäufer und Kundenberater vor große Herausforderungen. Vor dem Hintergrund des nahezu überall verfügbaren Fachwissens sind es in zunehmendem Maße die Soft Skills, die über Erfolg und Misserfolg im Verkauf entscheiden. Souveränität und die Fähigkeit, Vertrauen aufzubauen sind für die Entwicklung eines soliden Kundenstamms wichtiger denn je. Womit heben Sie sich ab vom Mitbewerber? Wie erzeugen Sie die interessierte Aufmerksamkeit Ihrer Wunschkunden?

Finden und entwickeln Sie in diesem Seminar Ihre persönlichen Humorressourcen zur Gewinnung Ihrer Wunschkunden:

Mit innerer Freude strahlen Sie gewinnende Souveränität aus, der Grundstein für Vertrauen ist gelegt. Erleben Sie, wie Sie mit kleinen, wertschätzenden Überraschungen den Kunden begeistern können! Mit Humor unterscheiden Sie sich vom Heer der Standardverkäufer. Ihr eigener „innerer Schalk“ stellt Ihnen neue Ressourcen zur Verfügung – dauerhafte, einzigartige Kundenbeziehungen sind die Folge.

Inhalte:

- ✓ Fundament des guten Verkäufers: Innere Freude als lebensbejahende Grundhaltung
- ✓ Humor als Mut- und Energiespender: Ängste nachhaltig überwinden
- ✓ Vertrauensaufbau bei der Kundenakquise: Souveränität durch Humor
- ✓ Kunden binden und begeistern: Gemäß den Regeln der Komik!
- ✓ Umsetzung in die Praxis: Anwendung grundlegender Humortechniken

Ziele:

- ➔ Erfolgreiche Erstgespräche sichern Ihnen neue Kunden.
- ➔ Die innere Freude strahlt über Sie als Verkäufer auf Ihre Kunden aus.
- ➔ Ihr „Erinnerungswert“ steigt, Ihre Kunden sprechen gern mit Ihnen.
- ➔ Ihr Kundenstamm wächst, stabile Erträge führen zu dauerhaftem Vertriebs Erfolg.

Methoden:	Einzel- und Partnerübungen, Lehrgespräch, Austausch, Diskussion, Reflexion
Referent:	Barbara Schulz (www.auftrieb.com)
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	min. 8, max. 16 Teilnehmer/-innen