



Webinar
Reihe

Verkaufstraining

Preise souverän verhandeln. Produkte und Dienstleistungen profitabel verkaufen.

Zielgruppe Verkaufsführungskräfte und –Mitarbeiter(innen) die täglich vor der Aufgabe stehen, bestehende Kunden zu binden, neue Kunden zu gewinnen und das Dienstleistungs- oder Produkt-Portfolio des eigenen Unternehmens gewinnbringend zu verkaufen.

Ziele In dieser 10-teiligen Webinarreihe lernst Du die kritischen Erfolgsfaktoren der Einkaufskompetenzen auf Kundenseite kennen. Du reflektierst Dein eigenes Dialogverhalten und Verkaufsgeschick und bekommst Instrumente zur Steigerung Deiner individuellen Verhandlungskompetenzen an die Hand, die Du bereits unmittelbar nach dem Seminar auf Deinen Verkaufs- und Führungs-Alltag übertragen und dort erfolgreich anwenden kannst.

Nutzen Nach dieser 10-teiligen Webinarreihe wirst Du nachweislich

- die Interaktionspräferenzen und -defizite ihrer Gesprächspartner auf Kundenseite schneller und treffsicherer einschätzen können
- die Bedeutung des persönlichen „Mindsets“ für erfolgreiche Honorarverhandlungen „physisch“ erfahren und Techniken kennenlernen, dank derer Du Deine mentale Stärke bewusst steuern kannst
- Klarheit über Deine individuellen Wirkungs- und Wahrnehmungskompetenz in Verhandlungssituationen gewonnen haben
- über Werkzeuge verfügen, durch die Du Deine diesbezüglichen Stärken kultivieren und die Entwicklungsfelder erfolgreich bearbeiten kannst
- Argumentations-, Frage- und Antwort-Techniken kennen- und erfolgreich anwenden gelernt haben, dank derer Du Deine Gesprächs- und Verhandlungs-Situationen wirksamer steuern kannst
- die Produkte oder Dienstleistungen des eigenen Unternehmens zu mehr als nur angemessenen Preisen erfolgreich verkaufen



Webinar
Reihe

10-teilige Webinarreihe

inklusive SCIL Check und Dokumentation und Zugang
zu den Webinaraufzeichnungen

Aufbau und Methode Im Vorfeld des Programms nimmst Du an einer webbasierten Evaluation teil und füllst den SCIL Check aus. Mit Hilfe dieser Diagnostik wird ein objektives Profil Deiner momentanen Interaktionsstärken sowie der diesbezüglichen Leistungsreserven erstellt. Dieses Profil bildet die Grundlage des Weiterbildungs-Programms. Während der Webinar Module bekommst Du mehrfach Gelegenheit an konkreten Verkaufsgesprächen zu üben, diese Dialogsequenzen zu verbessern und so von Webinar Modul zu Modul eine sicht-, hör- und spürbare Erweiterung Deines persönlichen Verhandlungs-Repertoires zu erreichen.

Zwischen den Modulen 4 und 5 sowie 8 und 9 sind von Dir schriftliche Fernkurse zu bearbeiten. Zusätzlich werden alle 10 Webinar-Module aufgezeichnet und stehen anschließend als Video zur Verfügung, sofern alle Teilnehmenden der Aufzeichnung und anschließenden Veröffentlichung zugestimmt haben. Zuguterletzt bekommst Du im Nachgang zum Seminar die 35-seitige Dokumentation Deines SCIL Profile, die zahlreiche konkrete Handlungsempfehlungen zur Erweiterung Deines Verkaufsgeschicks und Verhandlungsrepertoires enthält.

Trainer Andreas Bornhäuser

Termine und Preise Modul 1: 04. Mai | Modul 2: 15. Mai | Modul 3: 22. Mai | Modul 4: 08. Juni | Modul 5: 15. Juni | Modul 6: 26. Juni | Modul 7: 06. Juli | Modul 8: 17. Juli | Modul 9: 24. Juli | Modul 10: 27. Juli (jeweils von 15:00 bis 16:00 Uhr)

Teilnahmegebühr € 950,00 inkl. MwSt (inkl. Teilnahme am SCIL Check, Teilnahme an der 10-teiligen Webinar Reihe, Zugang zu den Videoaufzeichnungen der 10 Webinarmodule sowie ein umfangreiches Workbook und zwei Fernkurse.

Die Webinare finden Online statt. Für die Teilnahme benötigt werden seitens der Teilnehmenden eine WebCam und ein Headset für die Kommunikation mit den anderen Teilnehmenden sowie dem Trainer. Das verwendete Webinar-Tool (fallweise GotToWebinar oder Edudip) ist Browserbasiert und bedarf keiner zusätzlichen Installationen auf dem eigenen Rechner.

Zur Anmeldung geht's direkt mit einem Klick auf den folgenden Link:

<https://andreasbornhaeusser.de/produkt/webinar-reihe-exzellente-verkaufen/>