



Kunden typgerecht zum Abschluss führen

Nur wer den Fisch kennt, kann den richtigen Köder auslegen

[NEU]

Wobei soll mich das Training unterstützen?	Wer sollte an diesem Training teilnehmen?
<p>“Behandle Deinen Kunden so, wie er behandelt werden will” –ist der Grundgedanke dieses Trainings. Die Idee, dass der Kunde, dessen “Sprache” der Verkäufer spricht schneller zum Abschluss kommt, tritt anhand vielfältiger Beispiele den Beweis an.</p>	<p>Mitarbeiter/innen des Innen- und Außendienstes Führungskräfte des Innen- und Außendienstes</p>
Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?	Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?
<p>Die Teilnehmer ...</p> <ul style="list-style-type: none"> ... erkennen unterschiedliche Kundentypen, deren Grundmotivation und deren Ansprüche an eine Beratungsleistung. ... sind in der Lage, ihren eigenen Verhaltensstil zu beschreiben und sich an die unterschiedlichen Verhaltensstile der Kunden anzupassen. ... wissen welche besonderen Vorbereitungsarbeiten zu beachten sind und sind in der Lage, individuelle Beratungsgespräche selbstbewusst zum Abschluss zu bringen. 	<p>Trainingsdauer: 2 Tage Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr Aktuelle Termine finden Sie in beigefügter Übersicht oder unter www.plum-partner.de</p>
	Was kostet die Teilnahme an diesem Training?
<p>Welche Inhalte werden vermittelt?</p> <ul style="list-style-type: none"> * Der Nutzen und die Gefahren von „Denkschubladen“ * Die 4 einzigartigen Persönlichkeiten: Macher; Analytiker; Verbindlicher; Expressiver * Blockierende oder unterstützende Auswirkungen der eigenen Glaubenssätze * Selbsteinschätzungen und Fremdwahrnehmungen: Ich bin o.k – Du bist o.k. * „Do’s“ und „Dont’s“ im Umgang mit den unterschiedlichen Kundentypen * Bewegung innerhalb und außerhalb der persönlichen Komfortzonen 	<p>Teilnahmegebühr pro Person: 595,00 € zzgl. gesetzl. Mwst. inkl. aller Unterlagen und Arbeitsmaterial Verpflegungs-/Übernachungskosten pro Person: ca. 175,00 € zzgl. gesetzl. Mwst.</p>
	Wie werde ich nach dem Training begleitet?
	<p>Innerhalb der ersten 12 Wochen nach Ihrer Trainingsteilnahme stehen Ihnen zwei 15-minütige Telefoncoachings zu. Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in die Praxis erleichtern.</p>
	Welche weiteren Trainings stellen eine gute Ergänzung zu diesem Training dar?
	<ul style="list-style-type: none"> * Nutzenargumentationstechniken * Biostrukturanalyse: Miteinander zum Verkaufsabschluss