NLP im Verkauf

Ihre Abschlüsse können nur so groß sein, wie das Fenster ist, das Sie ihnen öffnen

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das **N**euro**L**inguistische **P**rogrammieren ist eine Kommunikationsmethode der besonderen Art. Sie kann Ihnen, durch Entwicklung Ihrer Persönlichkeit und Ihres Einfühlungsvermögens, zu großen Verkaufserfolgen verhelfen.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer ...

... erlernen die genaue Wahrnehmung und Verwendung von Sprache

... sind in der Lage, ihre Kunden mit in's Boot zu nehmen

... verkaufen "mit allen Sinnen"

... vermeiden, sich selbst im Weg zu stehen

...erkennen und nutzen die Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Der "Rahmen" in dem Sie sich bewegen
* Die "Kanäle" auf denen Sie senden und Ihre Kunden empfangen
* Ressourcevolles Auftreten in Problemsituationen
* Paradigmenwechsel: Neue Wege der Kommunikation mit Kunden gehen
* Die innere Haltung des Verkäufers als Basis dauerhafter Verkaufserfolge

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Mitarbeiter/innen des Innen- und Außendienstes

Führungskräfte des Innen- und Außendienstes

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

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

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr pro Person:	595,00 € zzgl. gesetzl. Mwst. inkl. aller Unterlagen und Arbeitsmaterial
Verpflegungs-/Übernachtungskosten pro Person:	ca. 175,00 € zzgl. gesetzl. Mwst.

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Innerhalb der ersten 12 Wochen nach Ihrer Trainingsteilnahme können Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings kostenfrei nutzen. Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die den Lerntransfer in Ihre Arbeitsabläufe sichert.

Welche weiteren Trainings stellen eine gute Ergänzung zu diesem Training dar?

* Kunden typgerecht zum Abschluss führen
* Qualität und Service als Kundenbindungsinstrumente