

# Schwierige Kunden für sich gewinnen

## Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/Innen, die ihre Entwicklung aktiv vorantreiben wollen

## Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das Training hilft Ihnen, bestehende und unterschwellige Konflikte aktiv zu bearbeiten. Gerade anspruchsvolle Verkaufsgespräche werden souveräner und konfliktfreier geführt – eine zentrale Voraussetzung, die Sie zu erhöhter Kundenbindung führen wird.

## Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmenden...

... kennen die wichtigsten Schritte, kritische Kunden zu gewinnen

... sind in der Lage, die Kundenposition einzunehmen und anzuerkennen

... wissen, wie sie Kunden an das Unternehmen binden können

... erkennen, wenn sich ein Konflikt im Gespräch anbahnt und können diesem proaktiv vorbeugen

## Welche Inhalte werden vermittelt?

- \* Die Bedeutung der inneren Verkäuferhaltung
- \* Konkurrenz vs. Kooperation
- \* Der Umgang mit unterschiedlichen Temperamenten
- \* Überwinden von Blockaden durch richtige Fragen und aktives Zuhören
- \* In 7 Schritten vom NEIN zum JA
- \* Gelassener Umgang mit dem eigenen, inneren Stress

## Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage - Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf [www.plum-partner.de](http://www.plum-partner.de)

## Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:

749,00 € zzgl. 19% MwSt

Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

275,00 € zzgl. 19% MwSt

## Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe nachhaltig sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Online-Coachings. Diese sind für alle Teilnehmenden unserer offenen Trainings kostenfrei.