

NLP im Verkauf

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

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das NeuroLinguistische Programmieren ist eine Kommunikationsmethode der besonderen Art. Sie kann Ihnen, durch Entwicklung Ihrer Persönlichkeit und Ihres Einfühlungsvermögens, zu großen Verkaufserfolgen helfen.

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
- * Resourcevolles Auftreten in Problemsituationen
- * Paradigmenwechsel: Neue Wege der Kommunikation mit Kunden gehen
- * Die innere Haltung des Verkäufers als Basis dauerhafter Verkaufserfolge

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

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

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

595,00 € zzgl. 19% Mwst

Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

185,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

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