

Souveräne Verkaufskommunikation

Mehr Erfolg im Verkauf durch empfangenorientierte Kommunikation

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Die derzeitige Wirtschaftslage stellt besondere Anforderungen an Unternehmer und Mitarbeiter im Verkauf. Neben dem Fachlichen und produktbezogenen Know-how wird ein Höchstmaß an sozialer Kompetenz erwartet um die geforderten Verkaufsabschlüsse zu realisieren. Immer häufiger sollen im Rahmen von Projekten neu zusammengestellte Teams vom Verkaufsteam motiviert und geführt werden.

In diesem Training lernen Sie die Werkzeuge kennen, die es Ihnen ermöglichen, zielgerichtet mit Mitarbeitern und Verhandlungspartnern zu kommunizieren. Denn die Qualität unseres Abschlusses wird maßgeblich durch die Qualität unserer Kontakte bestimmt. Dies gilt für berufliche Beziehungen innerhalb der eigenen Firma und den Beziehungen zu Kunden. Von zentraler Bedeutung hierbei ist unsere Sprache, die wir verwenden um mit unserer Umwelt zu kommunizieren.

Im Training lernen Sie das 4 MAT – Modell kennen. Mit ihm sind Sie in der Lage die Kommunikationsstruktur Ihres Gegenübers zu erkennen und Ihre Kommunikation auf den Stil ihres Kommunikationspartner einzustellen. Das Modell gibt Ihnen einfache und klare Handlungsanweisungen an die Hand mit denen Sie die Wirkung Ihrer alltäglichen Kommunikation optimieren können. Mit den im Seminar angebotenen Werkzeugen optimieren Sie Ihre Sprache und erreichen den optimalen Wissenstransfer.

Methode

Neben der Wissensvermittlung von zentralen Zusammenhängen haben die Teilnehmer die Gelegenheit das Erlernte durch Erproben und Üben in die Praxis umzusetzen. Dies geschieht in Einzel- und Gruppenarbeit. Das Training bietet die Möglichkeit erste Erfahrungen mit diesem neuen Wissen zumachen.

Die Seminarthemen

- Das Kommunikationsmodell in der praktischen Anwendung im Verkauf
- Die Entwicklungsstufen meiner Sprache kennen und aktiv als verkäuferisches Werkzeug einsetzen
- Sie-orientierte Sprache im auftragsorientierten Kundengespräch
- Mit bestimmender Sprachwahl zum Verkaufsabschluss
- Das 4 MAT Kommunikations Modell
- Praktisches Üben

Ihr Trainer

Gerhard Matthes

In Deutschland gehört Gerhard Matthes zu den ausgewiesenen Experten für Marketing, Vertrieb und Kommunikation. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrungen in Bereichen des Vertriebs und damit der angewandten Kommunikation. Er war vor seiner Zeit als Trainer und Berater zuletzt auf Geschäftsführungsebene für Unternehmen aus Handel und Industrie tätig

Zielgruppe

- Verkäufer im Innen- und Außendienst
- Verkäufer der Sparten Konsumgüter, Investitionsgüter und Dienstleistungen

So profitieren Sie von diesem Seminar

Kernkompetenz

Mit dem im Seminar neu erarbeiteten Wissen wird Ihre Kommunikation zum Werkzeug Ihres Erfolges

- Sie erhalten tiefe Einblicke in die menschliche Kommunikation
- Sie kennen die Punkte, die Ihre Sprache wirksam werden lässt
- Sie sind in der Lage Ihre Sprache zielgerichtet einzusetzen
- Sie vermeiden Kommunikationsprobleme und erhöhen die Wirkung Ihrer Worte

Ihre Investition

Teilnahmegebühr

289,- € zzgl. MwSt. pro Person

Preisnachlass:

6-4-5: Six-four-five: Melden sich für Ihr Unternehmen sechs Teilnehmer an, erstatten wir bei vollzähliger Teilnahme die Teilnahmegebühr eines Mitarbeiters.

In der Teilnahmegebühr sind die Arbeitsunterlagen sowie Mittagessen und Pausengetränke enthalten. Die Rechnung geht Ihnen 6 Wochen vor der Veranstaltung an die in der Anmeldung genannte Anschrift zu und wird 3 Wochen vor dem Seminar zur Zahlung fällig. Bis 4 Wochen vor der Veranstaltung kostenloser Rücktritt. Ab 4 Wochen vor der Veranstaltung wird die Teilnahmegebühr fällig. Gerne dürfen Sie im Verhinderungsfall einen alternativen Teilnehmer nennen.

Anmeldung zu Seminar: Souveräne Verkaufskommunikation

O Freitag, den 17.09.2010 9.00 bis 17:00 Uhr
NH Konferenzhotel, Bürgermeister Neff Strasse 12, D-68519 Viernheim Telefon: 0 62 04 / 60 90

O Freitag, den 08.10.2010 9:00 bis 17:00 Uhr
NH Konferenzhotel, Bürgermeister Neff Strasse 12, D-68519 Viernheim Telefon: 0 62 04 / 60 90

Name Vorname

Firma

Position Abteilung

Branche

Strasse/Postfach

PLZ Ort

Telefon Mobil Fax

Email

Ja, ich möchte den kostenlosen matthes-training Newsletter abonnieren. Ich weiß dass ich diesen jederzeit wieder abbestellen kann.

Datum, Unterschrift

So erreicht Ihre Anmeldung uns:

Faxen Sie diese diese Anmeldung an: Fax 0 61 67 / 76 70
Via Post an: matthes-training.com
An der Modau 20,
64372 Ober-Ramstadt/Modau
Gescannt via Mail an: info@matthes-training.com