

Veronika Vehr

Die Expertin für Erfolg **erfahren - erprobt - erfolgreich**

Frei von Verkaufsblockaden – die Macht der Überzeugung

Menschen können etwas dagegen sagen, was andere sagen, nicht aber, was sie selbst sagen. Wie kann es Ihnen gelingen, die Menschen dazu zu bringen, sich selbst etwas zu verkaufen und **Sog statt Druck** zu erzeugen?

Hierzu ist entscheidend, dass Sie permanent an **der eigenen Überzeugungskraft** arbeiten und sich auf die aktuellen Marktverhältnisse einstellen.

Der heutige Verkaufsmarkt hat sich von einem Verkäufermarkt zu einem Käufermarkt entwickelt. Kunden sind besser informiert und wählen bei welchem Unternehmen sie kaufen. Entscheidenden Einfluss dabei hat der direkte Umgang des Beraters mit dem Kunden.

Fühlen Sie sich eingeladen auf einen Ausflug und lernen Sie die wesentlichen **Geheimnisse zukunftsorientierten Verkaufens** kennen. Sie werden in jedem Falle gewinnen.

Inhalte:

- Vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt
- Blockaden und Ängste abbauen - wie geht das
- Zielgerichtete Motivanalyse des Kunden vornehmen
- Starke Kauflust beim Kunden erzeugen - wie geht das
- Welche Glaubenssätze fördern oder behindern den Verkaufserfolg
- Verhaltensweisen exzellenter Verkäufer
- Das Erfolgsrad im Verkauf

Zeitbedarf: 90 Minuten

Das Thema kann behandelt werden im Rahmen:

- einer Tagung
- Führungskräftemeetings
- einer internen Versammlung/ Besprechung
- eines Kickoff
- einer Mitarbeiterrunde
- eines Auftaktes zu einer Kundenveranstaltung
- ...und vieles mehr

© V.V.C.