

Veronika Vehr

**Die Expertin für Erfolg**

**erfahren - erprobt - erfolgreich**

## Wie schätze ich meine Kunden richtig ein und finde den passenden Dreh

Die adäquate Einschätzung der Menschen - ohne Schubladendenken - ist eine der Herausforderungen, nicht nur im Verkauf.

Wie jedoch finde ich den richtigen Dreh und damit auch die individuell passende Strategie?

Hierzu bietet der V.V.C. - Kundenkompass® Ihnen eine wertvolle und pragmatische Unterstützung.

### Ihr Nutzen:

Sie lernen die wesentlichen Elemente der V.V.C. Kompassstrategie® kennen, füllen Ihren Methodenkoffer auf und erweitern damit Ihre Beratungskompetenz.

### Inhalte:

- Die Motivstruktur Ihrer Kunden für die Beratung bewusst nutzen
- Ideen zur kundenbezogenen Lenkung Ihrer Beratung erhalten
- Ideen für strukturierte, pragmatische Vorgehensweisen erhalten
- Argumentationsvielfalt ausbauen
- Erfolgreich, souverän und zeitgemäß agieren

### 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.



Reiss Profile®  
zertifizierter Master who you are

Freude am Erfolg®  
zertifizierter Master of [nls]  
Marc M. Galal