



## PSYCHOLOGIE IN VERTRIEBSGESPRÄCHEN: Die Entscheidungsmuster der Kunden

### DURCHFÜHRUNGSART

➤ Seminar

### ZIELGRUPPE

➤ Berater / Führungskräfte

### DAUER

➤ 1 Tag

### TEILNEHMERZAHL

➤ 8 – 10 Personen



Inhalte und Ziele dieses Seminars finden Sie auf der Rückseite!



# ZIELE

Die Teilnehmer ...

- ▶ erfahren, wie Menschen Entscheidungen treffen,
- ▶ „schlagen“ die Brücke zu den Werten und Emotionen des Kunden,
- ▶ lernen Techniken, mit denen man zu den Kundenemotionen vordringt,
- ▶ erzeugen beim Kunden Kaufdruck, so dass dieser „ja“ sagen muss,
- ▶ wenden erfolgreiche Formate bei Kundeneinwänden (zum Angebot, zum Preis) an,
- ▶ wandeln Einwände in Kaufverpflichtungen um

# INHALTE

- ▶ Wer trifft hier eigentlich die Entscheidungen?
- ▶ Die vernachlässigten Kommunikationskanäle: Hier geht es nicht um Worte
- ▶ Der kontrollierte Dialog
- ▶ Techniken, mit denen Sie zu den Kundenemotionen vordringen
- ▶ Die „Weg-von- und die Hin-zu-Motivation“
- ▶ Pacing und Leading: Auf Augenhöhe mit dem Kunden
- ▶ Einwände in Kaufverpflichtungen umwandeln