
KURSBESCHREIBUNG

CHV129 – Persönlichkeit im Verkauf

Kursziel

Die Teilnehmenden lernen anhand eines Self Assessments ihren bevorzugten Verkaufsstil kennen und erfahren, wie sich dieser im Verkaufsprozess auswirkt. Der Kurs vermittelt individuelle Lösungen, um die Effektivität der Teilnehmenden in den einzelnen Phasen des Verkaufsprozesses zu erhöhen.

Wesentliche Lernziele

Die Teilnehmenden

- erkennen ihre Stärken und Schwächen in allen Phasen des Verkaufsprozesses
- lernen die Präferenzen und Kommunikationsstile ihrer Kunden schnell einzuschätzen
- erkennen, wie sie sich effektiver auf ihre Kunden einstellen und so nachhaltige Kundenbeziehungen aufbauen können.

Profil der Teilnehmenden

Mitarbeitende, die im Verkaufsprozess oder in vor- und nachgelagerten Geschäftsprozessen wie Entwicklung, Produktmanagement, Abwicklung oder Service etc. tätig sind und ihre Verkaufskompetenzen optimieren möchten.

Vorraussetzungen

Interesse und Bereitschaft, die eigenen Kompetenzen zu hinterfragen und das persönliche Entwicklungspotenzial im Verkauf zu identifizieren. Bereitschaft zum Austausch eigener Verkaufsfälle mit anderen Teilnehmenden.

Inhalte

- Insights Discovery Profilerstellung – Meine Persönlichkeit im Verkauf
- Die 6 Phasen eines Verkaufsprozesses
- Die 4 Farbpräferenzen im Verkauf
- Reflexion der Stärken und Herausforderungen der Teilnehmenden in den einzelnen Phasen
- Erkennen und Adaption auf Präferenzen von Kunden
- Fallbeispiele: Aufbau einer nachhaltigen Kundenbeziehung
- Erstellung eines persönlichen Entwicklungsplans

Kursform

Dies ist ein face-to-face Klassenzimmertraining mit mind. 12 und max. 15 Teilnehmenden.

Lernmethoden und Werkzeuge

Self-Assessment - Insights Discovery Profilerstellung, Lerndialog/Gruppendiskussionen, Einzel- und Gruppenarbeit mit Fallbeispielen
Bitte bringen Sie einen **Laptop** oder ein Tablet mit, um Zugang zur Kursdokumentation zu haben.

Dauer

1 Tag