

Freude am Verkaufen

Zielgruppe:

Kundenbetreuer FK professional + senior
Kundenbetreuer KK professional + senior
Kundenbetreuer PK+ junior
Kundenbetreuer Private Banking junior
Kundenbetreuer PK professional

Ziele:

- ist, einen zu Ihrer individuellen Person passenden und lustvollen Zugang zum Verkaufsprozess zu entdecken.

Inhalt:

- Das Dreieck der Verkäuferentwicklung
- Intuitive Mentalmethoden: Das eigene Verbesserungspotential ausloten
- Das Kräftespiel im Kopf: Der „Inner-Game-Ansatz“ – ein Weg der Entkrampfung und Entstressung im Verkauf (hin zu Freude und Erleichterung)
- 4 Prinzipien für mehr Freude am Verkaufen
- Verkaufsfördernde Copingstrategien
- Verkaufen erleichtern durch verkaufsspezifische Mentalmethoden
- Strategie ein wichtiger Erfolgsfaktor: Die eigene Strategie im Verkauf erweitern und ausbauen

Methoden:

- Einzelarbeiten
- Impulsreferate

Referenten:

Mag. Lang Eva

Dauer:

2 Tage, 09:00 – 17:00 Uhr