

Psychologie im Verkauf

Zielgruppe:

Kundenbetreuer Firmenkunden professional + senior
Kundenbetreuer Kommerzkunden professional + senior
Kundenbetreuer PK professional
Kundenbetreuer PK+ junior
Kundenbetreuer Private Banking junior

Voraussetzung: Aktiv Verkaufen

Ziele:

- Vertiefung und Umsetzung der im Einstiegsseminar erworbenen Kenntnisse unter besonderer Berücksichtigung schwieriger Kunden- und Gesprächssituationen
- Perfektionierung des Verkaufsgesprächs
- Wahrnehmung und Verstehen der Körpersprachesignale

Inhalt:

- Effiziente und bewährte Gesprächsführungsstrategien
- Psychologische Gesetzmäßigkeiten in der Gesprächsführung
- Praktische Durchführung von Gesprächsprozessen mit schwierigen Ausgangsvoraussetzungen
- Die Grundgesetze der Körpersprache und ihre Bedeutung für Gefühle und Einstellungen beim Kunden und beim Berater im Verkaufsgespräch

Referent:

Dr. Claudia Böhm

Methode:

- Rollenspiele
- Bearbeiten von Praxisfällen
- Moderation

Dauer:

2 Tage Beginn: 1. Tag um 09.00 Uhr
Ende: 2. Tag um 16.30 Uhr