



Verkaufspotenzial stärken

Das 360°-Training für nachhaltigen Verkaufserfolg



ressourcenschmiede.de

Weiterbildungsplan

Erhalten Sie hier eine Übersicht über die 48 Themen dieses Trainingsprogramms. Die Reihenfolge entspricht der Vorgehensweise bei einer Grund- und Fortgeschrittenenausbildung für Verkäufer (Inhaltsvolumen entspricht 18 Vollzeit-Seminartagen). Dabei können Nutzer bei Bedarf eine beliebige andere Reihenfolge wählen.

1. Monat

- Woche 1 Erfolgswerkzeuge des Spitzenverkäufers
- Woche 2 Berater oder Verkäufer?
- Woche 3 Kaltakquise per Telefon
- Woche 4 Kurzentspannung in wenigen Minuten

2. Monat

- Woche 1 Beziehung und Sympathie
- Woche 2 Story Telling im Verkauf
- Woche 3 Selbstmotivation
- Woche 4 Mentaltraining Motivation

3. Monat

- Woche 1 Aufmerksamkeit und Gesprächsbeginn
- Woche 2 Kundentypologie
- Woche 3 Kauflust und Sog erzeugen
- Woche 4 Gefühle und Emotionen im Verkauf

4. Monat

- Woche 1 Analyse der Kundenbedürfnisse
- Woche 2 META-Modell der Sprache
- Woche 3 State Management
- Woche 4 Umgang mit limitierenden Gefühlen

5. Monat

- Woche 1 Die WOW-Präsentation
- Woche 2 Entscheidungshilfen für wankelmütige Kunden Teil 1
- Woche 3 Blockaden ade
- Woche 4 Mentaltraining Blockaden lösen

6. Monat

- Woche 1 Angebotserstellung und Nachverfolgung
- Woche 2 Argumentationstechniken Teil 1
- Woche 3 Argumentationstechniken Teil 2
- Woche 4 Selbstbewusstsein, Selbstvertrauen, Selbstsicherheit

7. Monat

- Woche 1 Einwand und Vorwand
- Woche 2 Gut geplant ist halb verkauft
- Woche 3 Akquise in Social Media
- Woche 4 Konzentrationsübung »Daumen-Tai-Chi«

8. Monat

- Woche 1 Erfolgreiche Abschlusstechniken
- Woche 2 Upselling / Cross-Selling
- Woche 3 Entscheidungshilfen für wankelmütige Kunden Teil 2
- Woche 4 Mentaltraining Selbstvertrauen

9. Monat

- Woche 1 Nach dem Verkauf ist vor dem Verkauf
- Woche 2 Reklamation als Verkaufschance
- Woche 3 Umgang mit Ängsten im Verkauf
- Woche 4 Der Aufschieberitis ein Ende setzen

10. Monat

- Woche 1 Die Mind-Set-Programmierung
- Woche 2 Werte und Persönlichkeit
- Woche 3 Widerspruchsfreie Zielsetzung
- Woche 4 Erfolgsvisualisierung

11. Monat

- Woche 1 Effizientes Kundenmanagement
- Woche 2 Ausstrahlung, Charisma
- Woche 3 Du bist vielleicht ´ne Marke!
- Woche 4 Mentaltraining Stress-Abbau

12. Monat

- Woche 1 Reaktivierung ehemaliger Kunden
- Woche 2 Empfehlungsmanagement
- Woche 3 Informationsbeschaffung in Social Media
- Woche 4 Bleibe bei dir! – Umgang mit Ärger