

Verkaufen 4.0

Echtzeitkommunikation im Vertrieb

www.exbase.de/vt

„Der Schlüssel zum Verkaufserfolg liegt im Verstehen des Kunden.“

Ihr Trainer



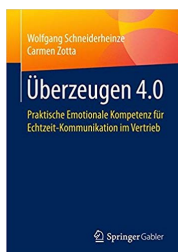
Dr. Wolfgang Schneiderheinze
Geschäftsführer der menschen-
spiegel UG

Themen der Veranstaltung

- Das Verhaltensmodell Pilot & Autopilot
- Gehirngerecht fragen und argumentieren
- Bedürfnisse und Präferenzen des Kunden erkennen
- Vertrauen zu individuellen Gesprächspartnern aufbauen
- Bildhaft und emotional wirksam kommunizieren

Mit dem Autor des Buches

Überzeugen 4.0:
Praktische Emotionale Kompetenz für Echtzeit-Kommunikation im Vertrieb



„Der Einsatz der Werkzeuge aus diesem Seminar
hat die Abschlussquote signifikant verbessert.“

Mark Roempler, Vertriebsleiter

Termine

24./25. Okt. 2019, Düsseldorf | 03./04. Dez. 2019, Frankfurt am Main

28./29. Mai 2020, Düsseldorf | 19./20. Nov. 2020, Frankfurt am Main

SEMINARBESCHREIBUNG

Der Schlüssel zum Verkaufserfolg liegt im Verstehen des Kunden: Wenn Sie richtig und geduldig fragen, erfahren Sie die wirklichen Bedürfnisse Ihres Gesprächspartners. Wenn Sie gut und aktiv zuhören, liefert er Ihnen überzeugende Argumente.

Im Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre Produkte erfolgreicher verkaufen können und trainieren Ihre Vertriebskompetenz. Kompakte Trainingsvideos "danach" und ein Begleitbuch machen Ihren Erfolg nachhaltig.

AGENDA TAG 1

08.30 Empfang und Ausgabe der Seminarunterlagen

09.00

Wie tickt der Mensch?

Erfahren Sie, warum Intuition und emotionale Impulse so oft über Vernunft und gesunden Menschenverstand triumphieren.

- Pilot & Autopilot: Ein modernes Verhaltensmodell
- So spielen Verstand, Bauchgefühl und Intuition zusammen
- Verhaltensmuster und die Macht der Gewohnheit
- Denken braucht Zeit: Die 15+ Sekunden Regel

Microteaching 1:

Sie trainieren, neue und überraschende Situationen bewusst zu reflektieren, bevor Sie reagieren. Dabei probieren Sie unterschiedliche Techniken aus und finden heraus, welche am besten zu Ihnen passt.

12.15 - 13.30 Gemeinsames Mittagessen

Gehirngerecht fragen und aktiv Zuhören

- Wichtige Informationen erfragen und Beweggründe verstehen
- Vorwände klären und die wahren Gründe aufdecken
- Themen setzen und Ziele wertschätzend verfolgen
- Das Gesprächstempo aktiv steuern

Microteaching 2:

Sie trainieren, wie Sie durch gehirngerechte Fragen den Piloten Ihres Kunden aktivieren, Gespräche geschickt versachlichen und Ihren Argumenten den Weg bereiten.

Microteaching 3:

Sie verfeinern Ihre Fragetechnik und erleben, wie Sie Gesprächen, Verhandlungen und Meetings elegant und unaufdringlich Ihren Stempel aufdrücken.

17.00 Ende des Seminartages

TAG 2

09.00

Vertrauen zu unterschiedlichen Gesprächspartnern aufbauen

- Verhaltensprogramme – Vertrauen ist individuell und situativ
- Sicherheit, Chance oder Nutzen: Was weckt Vertrauen?
- Selbst nüchterne Fakten werden emotional bewertet

Gruppenarbeit:

Sie gehen der Frage nach, wie Sie in Ihrem Berufsalltag Vertrauen aufbauen können.

12.15 - 13.30 Gemeinsames Mittagessen

Überzeugen 4.0

- Interesse, Verständnis und Handlungsbereitschaft wecken
- Emotionale Vorstellungen erzeugen und Botschaften auf das emotional Wesentliche reduzieren
- Wort.macht.punkt. – Checkliste für bildhafte und wirksame Sprache
- Die Vorlage des Kunden schlüssig und begreifbar umsetzen

Gruppenarbeit 2:

Sie entwickeln wirksame Formulierungen für Ihren Alltag, zum Beispiel Bitten, Vorschläge und Forderungen.

Videoanalyse:

Sie analysieren kurze Filmsequenzen und besprechen die Wirkung der eingesetzten Techniken und sprachlichen Bilder.

17.00 Ende des Seminars

IHR REFERENT



Dr. Wolfgang Schneiderheinze ist Geschäftsführer der menschen Spiegel UG und Kompetenzentwickler für Kommunikation und Vertrieb. Zuvor war er in leitender Funktion im Vertrieb und Marketing namhafter Unternehmen tätig. Dr. Wolfgang Schneiderheinze ist Entwickler des Kommunikationskonzepts «PEK - Praktische Emotionale Kompetenz» und als Dozent für die Hochschule Darmstadt und die Frankfurt School of Finance tätig.

ARBEITSWEISE UND SEMINARUNTERLAGEN

Es erwartet Sie ein interaktiver Fachvortrag mit Diskussion, Gruppenarbeit und Microteaching.

Als Seminarunterlagen erhalten Sie ein Skript zur Veranstaltung, das Fachbuch „Überzeugen 4.0“ und für circa 2 Monate wöchentlich ein Trainingsvideo.

WER SOLLTE TEILNEHMEN?

Angesprochen sind insbesondere Mitarbeiter und Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb und Beratung.

Bei Interesse an einem internen „Sales-Training“ freuen wir uns auf Ihre Nachricht an info@exbase.de.

Ja, hiermit melde ich mich für folgenden Termin an:

- 25. und 26. Juni 2019, München
- 24. und 25. Oktober 2019, Düsseldorf
- 03. und 04. Dezember 2019, Frankfurt am Main
- 28. und 29. Mai 2020, Düsseldorf
- 19. und 20. November 2020, Frankfurt am Main

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Person und Termin **EUR 1.495,00** zzgl. MwSt.

Bei gleichzeitiger Anmeldung von mehreren Personen eines Unternehmens für denselben Termin erhält die zweite und jede weitere Person eine **Ermäßigung in Höhe von 10%** des Seminarpreises.

1. PERSON

Anrede, Titel

Name, Vorname

Position, Abteilung

E-Mail

Firma

Straße, Nr.

Postfach

PLZ, Ort

Land

2. PERSON

Anrede, Titel

Name, Vorname

Position, Abteilung

E-Mail

RECHNUNGSDetails

Bestellreferenz

MwSt.-Nr.

Firma

Abteilung

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Datum, Unterschrift

ANMELDUNG

Web www.exbase.de/vt
Telefon +49 (0)7531 922 82 33
E-Mail info@exbase.de
Post Exbase
Hindenburgstraße 2
78467 Konstanz
Deutschland

VERANSTALTUNGSORTE

Die Veranstaltungen finden in einem 4-Sterne-Hotel statt. Weitere Details senden wir Ihnen vor den jeweiligen Terminen per E-Mail.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Geltungsbereich
Diese Teilnahmebedingungen regeln das Vertragsverhältnis zwischen dem Veranstalter und dem Teilnehmer. Der Teilnehmer erkennt mit seiner Anmeldung diese Teilnahmebedingungen an. Abweichende Allgemeine Geschäftsbedingungen des Teilnehmers haben keine Gültigkeit.

Teilnahmegebühr
Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Teilnahme für eine Person. Sie versteht sich inklusive schriftlicher Unterlagen, Mittagessen und Tagungsgetränken zzgl. MwSt. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Diese ist direkt nach Erhalt, in jedem Fall vor Eintritt in die Veranstaltung, fällig.

Anmeldung
Die Anmeldung kann schriftlich via Internet, per Post oder mündlich per Telefon erfolgen. Sie ist, vorbehaltlich gesetzlicher Widerrufsrechte, verbindlich. Jede Anmeldung erlangt erst durch schriftliche Bestätigung seitens des Veranstalters Gültigkeit. Die Veranstaltungsteilnahme setzt die vollständige Bezahlung der Teilnahmegebühr voraus.

Urheberrecht
Alle im Rahmen der Veranstaltungen ausgegebenen Unterlagen sowie anderweitig erworbene Artikel sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigungen und anderweitige Nutzung sind schriftlich durch den Veranstalter zu genehmigen.

Rücktritt des Teilnehmers
Sollte der Teilnehmer an der Teilnahme verhindert sein, so ist er berechtigt jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Darüber hinaus ist eine vollständige Stornierung bis 30 Tage vor Beginn der Veranstaltung kostenlos möglich. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Bei späterem Rücktritt oder Nichterscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig.

Programmänderungen und Absagen
Der Veranstalter behält sich vor, Änderungen am Inhalt des Programms sowie Ersatz und Weglassen der angekündigten Referenten vorzunehmen, wenn der Gesamtcharakter der Veranstaltung gewahrt bleibt. Muss eine Veranstaltung aus wichtigem Grund oder aufgrund höherer Gewalt (kriegerische Auseinandersetzungen, Unruhen, terroristische Bedrohungen, Naturkatastrophen, politische Beschränkungen, erhebliche Beeinflussung des Transportwesens usw.) abgesagt oder verschoben werden, so wird der Veranstalter die zu diesem Zeitpunkt angemeldeten Teilnehmer umgehend schriftlich oder mündlich benachrichtigen. Bereits eingegangene Zahlungen werden für eine zukünftige Veranstaltung gutgeschrieben oder bei einer Terminverschiebung auf den neuen Termin ausgestellt. Kosten seitens des Teilnehmers, die mit der Absage einer Veranstaltung verbunden sind (z. B. Reise- und Übernachtungskosten), werden nicht erstattet.

Haftung
Alle Veranstaltungen werden sorgfältig recherchiert, aufbereitet und durchgeführt. Sollte es dennoch zu Schadensfällen kommen, so übernimmt der Veranstalter keine Haftung für die Vollständigkeit und inhaltliche Richtigkeit in Bezug auf die Vortragsinhalte und die ausgegebenen Unterlagen.

Datenschutz
Überlassene persönliche Daten behandelt der Veranstalter in Übereinstimmung mit den geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen. Sie werden zum Zwecke der Leistungserbringung elektronisch gespeichert. Einblick und Löschung der gespeicherten Daten kann jederzeit gefordert werden. Anfragen bitte per E-Mail an: info@exbase.de.

Exbase
Communications