

Recalibrate Your Game

Der neue kreative Performer im Vertrieb

Das Seminar bietet eine ungewöhnliche Kombination aus neuer Theorie, bewährter Praxis in anspruchsvollen Vertriebssituationen und der eindringlichen Überzeugungskraft des Schauspieltrainings.

Durch das Zusammenspiel von fokussiertem Vertriebstraining und Schauspiel werden Horizonte erweitert, neue Strategien erprobt und die Sinne geweckt. Im Mittelpunkt steht der Vertriebsmitarbeiter als Mensch und Individuum sowie seine/ihre Kompetenz als Fachfrau/Mann Produkt, Idee und Handlungsbereitschaft im Gesprächspartner zu verankern, ihn oder sie zum „Tun“ zu motivieren und das Vertrauensverhältnis zu verbessern.

DAS RESULTAT - Ihre persönliche Ausstrahlung gewinnt an Kraft. Ihre kommunikativen Kompetenzen werden gezielt gefördert. Die Bereitschaft und Initiative für Aktivitäten und planvolles Handeln werden erhöht.

WAS SIE ERWARTET

Interaktives theater- und erlebnisaktivierendes Training in Kombination mit gezieltem Fachcoaching.

Die Teilnehmer erproben neue Konzepte und Vorgehensweisen. Sie erweitern ihr Repertoire an Werkzeugen und Strategien in Verhandlungen, bei Präsentationen und im fokussierten Kontakt mit Kunden, Lieferanten und anderen Dienstleistern.

SEMINAR NACH MASS

Das Seminar wird nach einem ausführlichen Briefing aufgabengetreu auf die Teilnehmer und deren Bedarf fokussiert abgestimmt.

THEMENFOKUS

DAS HANDWERKSZEUG Strategie & Mensch

- Beziehungsgenie: Aufbau der Servicephilosophie zwischen Vertrieb, Kunde und Unternehmen
- Die Strategie - Vom Erstgespräch zum Endgespräch
- Gekonnte Argumentation, Vereinbarungen, Handlungsauftrag und Optionsperspektiven
- Schwierige Verhandlungen führen & beeinflussen
- clever und effektiv: Preisverhandlungsstrategien
- Schlüsselfaktoren im effektivem Verkaufsgespräch
- der co-kreative Prozess – der Vertriebsmitarbeiter als Coach

BÜHNENTRAINING Verhalten & Kreativität

- Vertrauensbasis schaffen durch Körpersprache, Raumgefühl, Stimm- und Präsenztraining
- Fachwissen und Know-how vermitteln und verankern
- Improvisationstheater – „think-on-your-feet“
- Verhaltensoptionen: Blockaden lösen, Konflikte kreativ nutzen
- Der Muskel der emotionalen Intelligenz
- Inszenierung: Perspektivenwechsel – „Wie uns der Kunde sieht“
- Charisma und Individualität - Authentizität, Leidenschaft, Empathie und Humor

DER ABSCHLUSS

- „Dranbleiben“ - Abschlusstechniken und Bestandspflege

TRAININGS-FORMAT

2-Tage Seminar 9:30 – 17:00

DAS TRAINERTEAM



Christian Maurer



Kerstin Kruse-Völkers



Karin Kearns

Kerstins Tätigkeitsschwerpunkte

- Training und Coaching von Fach- und Führungskräften, Teams und Außendienstmitarbeitern mit den Branchenschwerpunkten: Neue Medien, IT, Telco, Pharma & Gesundheit, Fachhandel, Industrie & Bildung. Personaldienstleister/Trainer zum Thema Preisverhandlungen.
- Themen: Verkaufspsychologie, Beziehungsmanagement, Kommunikation, Kundengespräche, Konflikt- und Beratungsgespräche führen, Selbst- und Fremdbild, Teamentwicklung, Positionierung und Profilierung von Mensch und Organisation. Ausgebildete Mediatorin und Konflikttrainerin.

Karins Tätigkeitsschwerpunkte

- Training und Coaching von Führungskräften und Teams. Persönlichkeitsentwicklung, Leistungssteigerung, Menschenführung, Selbstdarstellung. Schauspiel- und Bühnentraining für den Business Performer (Deutsch oder Englisch). interkulturelles Training: („the European/American connection“).
- Themen: Verhaltenspsychologie, internationale Kommunikation, Selbst- und Fremdführung, Teamdynamik, Präsentationen und Auftritt, Media, Bühnentraining, Gesprächsführung, Stressmanagement & Selbstmotivation, Amerika Vorbereitung und Coaching.

Christians Tätigkeitsschwerpunkte

- Verbesserung der persönlichen und organisatorischen Effektivität sowie Implementierung kundenzentrierter Vertriebsführungs- und Vertriebs-Prozesse.
- Vertriebsmethodiken