

Workshop 5

PROVOKATIVE VERKAUFSSTRATEGIEN

Herausforderungen im Vertrieb souverän meistern mittels des Katalysators Provokation

TRAININGS-ZIEL Im Aussendienst-Alltag kommt es immer wieder zu schwierigen Vertriebs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen. Hier besteht die Gefahr, dass der Mitarbeiter zu früh aufgibt und deshalb die Chancen - die durchaus da gewesen wären - nicht ergreifen kann. Dabei sind es gerade die Situationen, in denen der Aussendienst-Mitarbeiter bis an seine Grenzen gefordert ist, die für ihn die grössten und wertvollsten Lernchancen und Entwicklungsschritte bietet.

TRAININGS-INHALTE

- Der paradoxe Ansatz

- * Die befreiende Kraft des Humors
- * Das Lachen als Katalysator
- * Provozieren im Sinne von "Hervorrufen neuer spontaner und natürlicher Reaktionen"
- * Überraschung als Technik
- * Paradoxes Verhalten im Menschen verstehen und nutzen

- Spezifische Regeln, Techniken + Kniffe der provokativen **Verkaufs-Methodik**

- Die Eigenverantwortung der Aussendienstmitarbeiter

- * Selbstbild versus Fremdbild
- * Wie spiegele ich Gesprächspartnern ihr Verhalten so wirkungsvoll, dass sie ihre Reaktionen wunschgemäß verändern?
- * Wie verantwortlich bin ich für unterschiedliche Prozesse?

- Situationsadäquates Eingehen auf schwierige Gesprächspartner im **Verkaufsgespräch**

- Provokative + zielorientierte Argumentation und Einwandbehandlung
- * Latente Widerstände erkennen und nutzen

- Perspektiven-Wechsel

- * Die Vertriebs-Perspektive um 180° wenden
- * Wege aus der Sackgasse
- * Die Umwandlung von Teufels- in Engelskreise

- Systematische und professionelle Umwandlung von "Minusnoten" im Gespräch in produktive Lösungen

ZIEL: Herausforderungen im Vertrieb souverän meistern mittels des Katalysators Provokation

ZIELGRUPPE: Aussendienst-Mitarbeiter im Vertrieb, die eine meßbare Weiterqualifizierung wünschen und das dazu nötige Know-How effektiv und engagiert trainieren wollen.

TRAININGS-METHODIK:

Sofort umsetzbare Trainer-Inputs, Praxisbezogene Übungen, **Provokative Interview-Techniken:** Die Technik "Zukunfts-Szenario", Die Technik "Ad Absurdum", Die Technik "Reaktives Umwelt-Szenario", Transfersicherung.

Leitung: S.M.E. -Consult Expertin: VERENA SKAUPY



Vita Verena Skaupy, Dipl. Dol.- Management-Trainerin

Akademischer Abschluss als Diplomdolmetscherin in Französisch und Englisch, anschließend Ausbildung zur Trainerin und Lehrbeauftragte für Kommunikationswissenschaft, Uni München, Sozialwissenschaftliche Fakultät.

Seit 1993 international tätig als Kommunikationstrainerin Lehrtrainerin und Coach, sowie live Rundfunk und Fernsehmoderation.

Aktuelle Trainingsschwerpunkte: Verkauf, Verhandlung, Provokative Gesprächsführung und Provokative Konfliktlösung, Motivation, Führung, Präsentation, Rhetorik. Telefon, Telefonmarketing, Beschwerdemanagement, Entscheidungsmanagement, Zeit- und Stressmanagement.

Verena Skaupy hält sämtliche Seminare in **Deutsch, Französisch und Englisch**

DAUER: 2 Tage,

TERMIN: Termin auf Anfrage

ORT: Basel bzw. Rheinfelden Bahnhofsnähe

PREIS: CHF 1170.- / plus 7,6% MwSt., plus CHF 145.- für Seminar Getränke, 3 x Pausenverpflegung, 2x Mittagslunch