

Verkauf mit Persönlichkeit

Sie sind hier richtig, wenn Sie es satt haben, Verkauf als lästige Pflicht zu sehen und sich für jeden Anruf zu entschuldigen. Tatsächlich ist Verkaufen eine andauernde Kommunikation mit spannenden Menschen in Unternehmen.

Sie wollen nicht nur Ihre Produkte an den Mann bringen, sondern Verkauf verstehen, lieben und leben?

Wenn Sie zum Kunden gehen, haben Sie keine Lust mehr auf wacklige Knie, sondern wünschen sich mehr Sicherheit und Wertschätzung?

Sie wollen vom ersten Moment an überzeugen, auch in schwierigen Gesprächen, und dabei authentisch bleiben?

Unsicherheit und Zufallsergebnisse müssen nicht sein. Mit LeaCo Lab nutzen Sie ein Intensiv-Training, mit dem Sie ab jetzt professionell und in Ihrem Stil strategisch verkaufen, verhandeln und beraten. Mit dem Menschen im Kunden gemeinsame Ziele erreichen – das bringt dauerhafte und zufriedene Partnerschaften mit Gewinn für beide Seiten. Rufen Sie uns jetzt an.

Was ist das Besondere am LeaCo Lab – Training?

Viele Seminare und Trainings wirken nur kurzfristig. Das ist erschreckend, vor allem in Betracht der Summen, die dort investiert werden.

Das LeaCo Lab - Führungstraining konzentriert sich deshalb auf die Steigerung Ihrer persönlichen Führungskompetenzen – und zwar langfristig!

Diese drei Prinzipien führen zu Ihrem nachhaltigen Erfolg:

1. Das Programm findet in **3 Modulen à 1,5 Tagen** über einen Zeitraum von ca. 3 Monaten statt. Dies erlaubt eine intensive Auseinandersetzung und Vertiefung mit den Inhalten. Gleichzeitig wird das Gelernte wieder aufgegriffen und gefestigt. Vergessen ausgeschlossen!
2. Die **Trainingstage sind praxisnah** gestaltet. Sie bringen Ihre eigenen Aufgaben und Herausforderungen mit, erarbeiten daran Lösungen und lernen, wie sie diese reproduzieren. So verbuchen Sie direkt Erfolge und steigern Ihre praktische Lösungskompetenz.
3. **Coachingbriefe, Transferaufgaben und kontinuierlicher Support** begleiten Sie zwischen den Trainingstagen. So bleiben Sie am Ball und lernen noch besser, wie Sie neue Erkenntnisse in Ihren eigenen Stil übernehmen und sofort umsetzen.

Seminarinhalte

Basismodul 1

Welches Potenzial habe ich und wie steigere ich meine persönliche Leistung?

Aufbau der eigenen Motivation, Begeisterung und Leistungsfähigkeit im Verkauf (Persönlichkeit)

Wie tickt mein Kunde und wie nutze ich das? – Türöffner für jede Situation

Verkaufpsychologie, Körpersprache und Fragetechnik gekonnt nutzen (Psychologiestik)

Wie stelle ich sicher, dass ich selbstbewusst ins Gespräch gehe und mein Ziel erreiche?

Gespräche zielführend vorbereiten mit dem Taschen-Coach

Modul 2

Wie verkaufe ich mein Produkt überzeugend? – Was hat mein Kunde davon?

Produktverkauf und Erfolg versprechende Argumentation

Wie gehe ich mit „schwierigen“ Kunden und Einwänden um? – Chancen erkennen

Einwände und Bedingungen erkennen und übersetzen

Wie mache ich den Sack am Ende zu? – Verhandlungen zum Abschluss führen

Den Kunden sicher zu seiner Entscheidung lenken – mehr Abschlüsse erreichen

Modul 3

Wie baue ich eine langfristige Kundenbeziehung auf?

Den Kunden als Partner aufbauen – Beziehungen mit dem Menschen im Kunden pflegen

Wie spreche ich meine Kunden am besten an?

– Positionierung und Story aufbauen – Vertriebskanäle nutzen

Wege zum Kunden öffnen – Umgang mit dem Generationenwechsel in der Verkaufs-Kommunikation – Ja zur Kaltakquise

Organisation

Teilnehmer:	Außen- und Innendienst – Verkauf – Service – Selbstständige – Unternehmer ...
Vorbereitung:	Vorbereitungsgespräch mit dem Teilnehmer (und der Führungskraft)
Seminardauer:	3 Module à 1,5 Tage – Begleitungen ‚on the job‘ sind zur Vertiefung sinnvoll und können hinzugebucht werden <i>Beginn am 1. Tag um 9.55 Uhr / Ende um ca. 17 Uhr, Beginn am 2. Tag um 8.55 Uhr / Ende um ca. 14 Uhr</i>
Termine:	1 Modul 15. – 16.11.2019 (Freitag bis Samstag) 2. Modul 06. – 07.12.2019 (Freitag bis Samstag) 3. Modul 10. – 11.01.2020 (Freitag bis Samstag)
Anmeldeschluss:	14 Tage vor Seminarbeginn
Seminarort:	42699 Solingen, Merscheider Str. 3
Teilnehmergebühr pro Person:	2.400,00 €
inklusive exklusive	Trainingsunterlagen, Taschen-Coach, 2 Jahre LeaCo-Hotline gesetzlicher Mehrwertsteuer, Verpflegung, Hotel- und Reisekosten
Tagungspauschale:	50 € pro Modul und Teilnehmer
Service:	Während und nach Abschluss des Trainings steht LeaCo Lab Ihnen für auftauchende Fragen jederzeit zur Verfügung. Nutzen Sie Ihre kostenlose LeaCo-Hotline.