

EINFALLSREICH VERKAUFEN! Wortgewandt und eloquent. Geistvoll und reaktionsschnell: Damit Sie in einem anspruchsvollen Wettbewerbsumfeld für Ihre Produkte begeistern und Dienstleistungen erfolgreich in Szene setzen können, zählen in Verkauf & Vertrieb Schlagfertigkeit und Überzeugungskraft.

Oft müssen Verkäufer in Verhandlungen und Gesprächen auf überraschende Argumente reagieren, mit gelegentlichen Widerständen souverän umgehen, Motive und Interessen erkennen und fachlich überzeugen, um Ihren Kunden die inhaltlich beste Antwort oder Lösung zu liefern. Neben Verkaufsstrategien und erlernten Gesprächstechniken machen Emotionalität, Souveränität, Selbstwirksamkeit und die Bereitschaft zuzuhören Ihre Mitarbeiter zu glaubhaften Verkäufern.

Für Ihr Team schaffen wir mit dem Workshop **IMPROSALES** einen aufgeschlossenen Rahmen, um spielerisch zu erlernen und unmittelbar zu erfahren, wie Schlagfertigkeitstechniken und Methoden aus dem Improvisationstheater einfallsreich und wirkungsvoll im Verkauf eingesetzt und zu schnellen Erfolgen werden können. **Besonderer Fokus:** Situationen annehmen statt dagegen zu rebellieren. **Positiver Nebeneffekt:** Ein gewinnbringender Kick für den Teamgeist und die gemeinsame Motivation!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter folgender Bereiche: Vertrieb & Marketing | Sales Manager | Key Account und Account Manager | Vertriebsaußendienst | Vertriebsinnendienst | Handelsvertreter | Kundenberater | Telefonvertrieb & Hotline | Kommunikationsinteressierte

DAUER | KOSTEN | TERMINE

Workshop als geschlossene Inhouse-Veranstaltung in Ihren Räumen
8 Stunden inklusive Pausen für maximal 12 Teilnehmer
365,00 € netto pro Person zzgl. MwSt., Reisekosten Trainer, Equipmentpauschale & eventuell anfallender Raummiete

Bitte beachten Sie, dass dieser Workshop aufgrund des besonderen Flächenbedarfs ausschließlich in geeigneten Räumen mit ausreichender Größe stattfinden kann. Hierzu beraten wir Sie gern!

oder

Workshop als offene Veranstaltung bei eleanto – Die Talentmanufaktur
8 Stunden inklusive Pausen für maximal 8 Teilnehmer
395,00 € netto pro Person zzgl. MwSt.

INHALT

- kurze Analyse individueller Stärken & Fähigkeiten Ihrer Mitarbeiter in Vertrieb & Verkauf
- Erlernen praxisnaher Handlungsalternativen, um in unterschiedlichsten Verkaufssituationen geschickt und angemessen zu reagieren
- Entwicklung und Training schneller Erfolgserlebnisse und zum Umgang mit besonders herausfordernden Sales-Momenten
- Mentaltraining: So funktioniert das Unbewusste – Der Nutzen neurobiologischen Wissens
- spielerisches Erlernen und Erfahren zur besonderen Wirksamkeit von Schlagfertigkeitstechniken und Methoden aus dem Improvisationstheater
- Reflexion und Transfer in den Vertriebsalltag
- abwechslungsreicher und praxisorientierter Methodenmix aus gruppenbezogenen Übungen und Selbsterarbeitungen für höchste Aufmerksamkeit
- Impulse zur aktiven Mitgestaltung und praktisches Training
- Erleben Sie einen einfallsreichen Tag und freuen Sie sich auf Begeisterung im Team!