



<p>Verkaufstraining Produkttraining Servicetraining Führungstraining Betriebswirtschaft und Recht Young Generation Persönlichkeits- entwicklung</p>	<p>Selbstmotivation: Die neue Lust am Erfolg</p> <p>Erfolgreiches Verkaufen bedeutet, jeden Tag als positive Herausforderung zu erleben und mit Kopf und Herz präsent zu sein. Doch oft bleiben in der Routine des Alltags Leidenschaft, Begeisterung und Hunger, kurz der verkäuferische Biss, auf der Strecke. Wieder die Lust an der Leistung zu entdecken und wieder Freude daran finden, die eigenen Grenzen zu überwinden, das sind die Ziele dieses Seminars. Erfolgreiche Verkäufer wissen, wo sie stehen und wohin sie wollen und nutzen dazu die Kraft ihrer Gedanken. Sie streben inneres Gleichgewicht an und haben gelernt, auch schwierige Situationen zu meistern.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Heute ist mein bester Tag - Pessimisten küsst man nicht - Erfolg macht sexy – die drei Eckpfeiler des Erfolgs - Mind Power – wie Gewinner denken - Mein Leitbild des Lebens - Walt Disneys Welt der Träume - Die Faszination des Ziels - Lieben Sie, was Sie tun - Die Gesetze der Spitzenleistung - Die Macht der Begeisterung - Lust und Disziplin – eat that frog - Der Edison-Effekt - Fahrstuhl des Lebens – Sie entscheiden die Richtung - 7 Schritte zum Balancing - Ihre 5 Säulen der Identität - Moment of excellence - Just do it 	<p>Kunde(n) Alle</p> <p>Zeitraum Seit 2006</p>
--	---	--

Stand
Juli 2009

Für weitere Informationen kontaktieren Sie:

promotor
 Gesellschaft für Absatzförderung mbH
 Joachim Schulz
 Tel. 06105 | 4098 15
 joachim.schulz@promotor.de
 www.promotor.de



<p>Verkaufstraining Produkttraining Servicetraining Führungstraining Betriebswirtschaft und Recht Young Generation Persönlichkeits- entwicklung</p>	<p>Selbstmanagement: Mehr Verkaufen statt verwalten</p> <p>Verkäufer werden „gearbeitet“ und verzetteln sich im Tagesstress. Mal ist es der Gang auf die Zulassungsstelle, mal ist es das Umstellen der Fahrzeuge im Ausstellungsraum oder wieder ein anderes Mal ist es das Aussortieren alter Prospekte – alles wertvolle Verkaufszeit, die verloren geht!</p> <p>Jeder Verkäufer kennt diese Situation und leider kann man sich diesen Aufgaben nicht immer entziehen. Doch es gibt Unterschiede. Jeder einzelne Verkäufer organisiert sein tägliches „Chaos“ mehr oder weniger effizient.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Den eigenen Zeittyp erkennen – Die eigenen Lebenseinstellung und Werte reflektieren – Das Eisenhower-Prinzip – Von der Jahresverkaufs-Planung zum täglichen Leistungspensum – Wert-Zeit-Analyse oder das Pareto-Prinzip – Eigen- und Fremdbestimmung – Den Tagesablauf selbst! gestalten – Zeitdieben auf den Schlichen: Handhabung von Störungen – Prioritäten setzen und einhalten – Tages-, Wochen- und Monatsplanung – Kampf dem „Salami-Tag“ – Den Schreibtisch entstapeln – Effektives Ablagesystem und „Papierknotenpunkte“ – Die Kommunikation vereinfachen – der Umgang mit E-Mails und Terminkalender – To-do-Listen – Setzen von Prioritäten – Aufschieberitis – Gründe, Mechanismen, Folgen – Das Lieber-Gleich-Prinzip – Realistische Vorsätze vereinbaren 	<p>Kunde(n) Alle</p> <p>Zeitraum Seit 2006</p>
--	---	--

Stand
Juli 2009

Für weitere Informationen kontaktieren Sie:

promotor
 Gesellschaft für Absatzförderung mbH
 Joachim Schulz
 Tel. 06105 | 4098 15
 joachim.schulz@promotor.de
 www.promotor.de



Verkaufstraining	Beziehungsfähigkeit: Die Kunst, den Menschen zu sehen	Kunde(n) Alle
Produkttraining		
Servicetraining	Kunden kaufen nur bei einem Verkäufer, dem sie vertrauen.	
Führungstraining	Eine tragfähige Beziehung zum Kunden aufzubauen ist mehr als die	Zeitraum
Betriebswirtschaft und Recht	Anwendung von Fragetechniken und das geschickte Behandeln von Einwänden. Top-Verkäufer verstehen den Menschen, seine Vorlieben und Bedürfnisse und geben dem Kunden genau das, was er will und braucht. Sie erkennen Strukturen und Muster und wissen, wie sie diese für eine positive und tragfähige Beziehung nutzen können. Sie gleichen sich dem Kunden an, um mit ihm auf möglichst vielen Ebenen in einen Rhythmus zu kommen und in die Ebbe und Flut seiner Gedanken, Handlungen und Verarbeitungsprozesse einzutauchen.	Seit 2006
Young Generation		
Persönlichkeits-entwicklung		

- Beziehungsfähigkeit – die Zauberformel der Zukunft
- Das soziale Radar – meine Welt, deine Welt
- Die Kunst der Beeinflussung – wie Sie Ihre persönliche Wirksamkeit voll entfalten
- Der innere Kompass – im Kopf und im Herzen präsent sein
- Mit DISG und NLP – das Schauspiel hinter den Kulissen erkennen
- Verkaufserfolge durch begeisterte Kunden – Stammkunden gewinnen
- Kopfkino für Fortgeschrittene
- Wie sabotiere ich Beziehungen
- Das Gesetz der Zuneigung – gemocht, gebraucht, verstanden
- Den Kontakt zum Kunden aufbauen – der Prozess der Annäherung
- Nicht verkaufen, sondern kaufen lassen
- Verhandeln – eine Frage der Ehre?
- Es zählt nur, was Sie tun

Stand
Juli 2009

Für weitere Informationen kontaktieren Sie:

promotor
Gesellschaft für Absatzförderung mbH
Joachim Schulz
Tel. 06105 | 4098 15
joachim.schulz@promotor.de
www.promotor.de



Verkaufstraining	Rhetorik: Mehr Schlagfertigkeit im Verkauf	Kunde(n)
Produkttraining		Alle
Servicetraining	Erfolgreich verhandeln ist ein Messen von Persönlichkeiten, bei dem sehr häufig sprachliches Geschick, Schlagfertigkeit sowie die Einstellung den Ausschlag geben. Nur in einer lockeren und entspannten Gesprächsatmosphäre verlaufen auch schwierige Verhandlungen positiv.	Zeitraum
Führungstraining		Seit 2006
Betriebswirtschaft und Recht	Der Verkäufer trainiert, flexibel im Denken und Reden zu sein und sich auf den Rhythmus und die Perspektive des Kunden einzustellen. Er verfeinert seine rhetorische Überzeugungskraft. Dazu zählen Argumente, die Kopf und Bauch gleichermaßen ansprechen wie auch Stimme und Körpersprache. Denn wer sich seiner selbst bewusst ist, standfest und stimmig in seiner Wirkung ist, gewinnt als Persönlichkeit im Verkauf.	
Young Generation		
Persönlichkeits- entwicklung	<ul style="list-style-type: none">- Wie Sie Menschen für sich gewinnen – vom Ich zum Sie- Wie Sie eine entspannte Gesprächsatmosphäre schaffen- Schlagfertigkeit können Sie lernen- Verhandlungsjudo statt Konfrontation- Spielerisch verkaufen – verbissen ist out- Zuhören ist die andere Hälfte des Verkaufs- Die richtigen Fragen zur richtigen Zeit- Vielredner geschickt unterbrechen, Wenigredner aus der Reserve locken- „Nein“ sagen ohne zu verprellen- Verhandeln ohne Angst – Spannung kontrollieren- Energie tanken durch kraftvolles Atmen- Wie die Stimme Stimmung macht- Körpersprache im Verkauf bewusst einsetzen- Rhythmus und Rhythmuswechsel – wie Sie aus festgefahrenen Gesprächssituationen herauskommen	

Stand
Juli 2009

Für weitere Informationen kontaktieren Sie:

promotor
Gesellschaft für Absatzförderung mbH
Joachim Schulz
Tel. 06105 | 4098 15
joachim.schulz@promotor.de
www.promotor.de