

Sales with Soul

Zielgruppe:

Personen, die ihre bisherige Verkaufsstrategie um eine psychologische und humanistische Perspektive erweitern möchten.

Seminarbeschreibung:

Wer im Vertrieb bzw. Verkauf arbeitet, kennt das unbehagliche Gefühl, dass plötzlich ein Plateau erreicht wurde. Ein Gespräch ähnelt dem nächsten, Verkaufszahlen stagnieren auf hohem Niveau und neue Abschlüsse lassen auf sich warten. Genau das ist der Wake-Up-Call, der Weckruf, der eine neue Phase der Lebendigkeit einläuten kann. In einer Welt, die immer schneller technischer und digitaler wird, droht die Gefahr der Depersonalisierung. Genau deswegen benötigen Unternehmen wieder Personen, die neben technischem Know-How auch einen rehumanisierten Salesansatz mitbringen.

In diesem Seminar erhalten Sie daher die Möglichkeit, theoretisches Wissen aus den Disziplinen der Psychologie, Verhaltensökonomik und der Sozialanthropologie im Bereich des Vertriebs kritisch zu hinterfragen und praktisch anzuwenden, um Ihrem Vertrieb wieder neue Lebendigkeit und zugleich Freude am Verkaufen einzuhauchen.

Seminarinhalte:

- ☞ Welche Fähigkeiten rücken im Verkauf in der Zukunft in den Vordergrund?
- ☞ Welche Rolle spielt Empathie im Verkauf?
- ☞ Welche meiner Stärken sind auch für meine Kunden wichtig?
- ☞ Wie viel wird gesprochen und wie viel zugehört?
- ☞ Wie gebe ich mich mit meinen Kunden auf Entdeckungsreise?
- ☞ Was sind Customer Experience & Purpose und wie helfen sie mir?
- ☞ Welche Rolle spielen Coaching & Daten im Verkauf?
- ☞ Wie bringe ich Kunst, Spiel & Freude zurück in den Verkauf?
- ☞ Wie kann ich Storytelling gezielt einsetzen?
- ☞ Wie kommuniziere ich auf eine charismatische Art & Weise?

Methoden des Trainings:

- ☞ Vortrag
- ☞ Einzel- und Gruppenübungen
- ☞ Selbstreflexion
- ☞ Fallbearbeitung

Organisatorischer Rahmen:

- ☞ Seminardauer: 2 Tage
- ☞ Teilnehmeranzahl: maximal 12

Trainer:



Dr. Fabian Nindl

Trainer zu den Themen Konsumentenverhalten, Verkauf und Marketing. Mehrjährige Erfahrung im Marketing & Sales multinationaler Unternehmen. Vorträge in den USA, UK, Neuseeland und Publikationen in führenden Managementmagazinen wie dem [Harvard Business Review](#).