

Selling-POWER

Wege aus der Sackgasse emotionaler Blockaden und Einschränkungen



VERKAUF – die Welt der großen und kleinen Emotionen ...

Was tun, wenn die innere Kraft und die gute, zuversichtliche Stimmung aus irgendeinem Grund verloren gegangen ist? Frust, Ärger, Unsicherheit, Sorgen, Zweifel, ... Selbst Profis wissen: es gibt viele Gründe, warum trotz Fachwissen der Auftrag ausbleibt.

Daher ist die Fähigkeit, sich selbst und andere in eine, der Verkaufssituation förderliche, kraftvolle Stimmung zu bringen, so wertvoll – und: dieses Power-Management ist lernbar!

Zielgruppe: Verkaufsleiter, Key Account Manager, VerkaufsmitarbeiterInnen



Inhalte des Seminars

Kernthema des Seminars ist es, die persönliche emotionale Gestaltungskompetenz zu entwickeln, um folgende herausfordernde Situationen im Verkauf gut zu meistern:

- Frustphasen beim Akquirieren
- Angst vorm Erstkontakt
- mangelnder Mut, um wichtige Informations- oder Entscheidungsfragen zu stellen
- bei Anspannung in kritischen Verkaufssituationen (Kundeneinwände, Preisgespräch, Reklamation, ...)
- bei unsympathischen oder nervigen Kunden
- oder einfach bei schlechter Laune

Sie erfahren die neuesten Neurobiologischen Erkenntnisse und anhand eines 4-Schritte-Programms (Transformation 4 good emotions) lernen Sie, aus destruktiven Handlungssituationen in konstruktive, kraftvolle zu wechseln.

Aufbauend darauf werden die wichtigsten Verkaufsphasen durchleuchtet und überarbeitet.

Nutzen für die VerkäuferInnen

Ausgestattet mit mehr Wissen über die emotionalen Gestaltungsprozesse und der entsprechenden Erfahrung gelingt es Ihnen,

- ✓ die erforderliche Verkaufsleistung erbringen,
- ✓ gute Beziehung zu ihren Kunden aufzubauen und
- ✓ zu neuen Lösungsansätzen in ihren Verkaufsprozessen zu kommen.
- ✓ Sie gewinnen Ihre Souveränität und Power zurück und
- ✓ fühlen sich auch in schwierigen Verkaufssituationen sicher.

Organisatorisches

Ort:	Hotel ****, Linz
Teilnehmer:	6 - 12 TeilnehmerInnen
Termin:	18.-19. Sept. 2025
Dauer:	1. Tag 09.00 – 18.00 + Abendeinheit, 2. Tag 08.30 – 16.00 Uhr
Investition:	Teilnahme € 850,-, die Anmeldung einer 2. Person € 770,-, Inkl. Seminarunterlagen und Flipchartprotokoll. Alle Preisangaben verstehen sich zzgl. 20% MwSt und Hotelleistung



Ihr Experte als Begleiter



Dieter Vogel

Managementtrainer, Emotional Competence Trainer & Coach,
Systemischer Coach und Supervisor, Dipl. HypnoCoach,
Mediator, Lektor an der DUK, Vortragender

*„Wenn ich heute nicht lerne,
meine Ressourcen zu nutzen,
werde ich morgen wie gestern leben und verkaufen!“*



www.emotional-mastering.at

Büro: Langfeldstr.52, A-4040 Linz
Praxis: J.W.-Klein-Str. 63, 4040 Linz

Tel.: 0699-17 000 435
Mail: office@dieter-vogel.at