

15187 Die entscheidenden Augenblicke im Verkauf

**Ein Blick sagt mehr als tausend Worte -
unausgesprochenes erkennen & nutzen!**

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten:

In unserer digitalisierten Welt richtet sich die Aufmerksamkeit oftmals zu sehr auf den Bildschirm, anstatt die klaren Signale des Gegenübers wahrzunehmen. Auch der Sprache wird meist ein zu hoher Stellenwert beigemessen. Kundinnen und Kunden sagen das Eine und meinen das Andere.

Dabei ist es so angenehm für Kundinnen und Kunden, einer Verkaufsperson gegenüberzustehen, die sie als Mensch wahrnimmt, das echte Anliegen erkennt, die verborgenen Wünsche heraushört. Kurz gesagt, wertschätzend verkauft!

Achten Sie auf die entscheidenden Augenblicke und führen Sie damit erfolgreiche Verkaufsgespräche!

Inhalte:

- Die Wichtigkeit des Blickkontaktes und die Aussagekraft der Augen
- In den entscheidenden Phasen eines Verkaufsgesprächs mit allen Sinnen dabei sein
- Mit unausgesprochenen Einwänden angepasst umgehen
- Die mimischen (Abschluss-) Signale erkennen
- Setzen Sie zusätzlich zu ihrem Bauchgefühl auf wissenschaftlich fundiertes Wissen über die Signale des Körpers, der Mimik und der Gestik
- Steigern Sie ihre empathischen Fähigkeiten indem Sie treffsicher die Emotionen Ihrer Gesprächspartner erkennen und lernen Sie wertschätzend damit umzugehen

Der Trainer:

Mag. Erwin Oppermann

Die Zielgruppe:

Unternehmer:innen & Geschäftsführer:innen

Mehr als 100.000 Kundinnen und Kunden in über 6.700 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzept recht - 94%ige Kundenzufriedenheit spricht für sich.

WIFI-UNTERNEHMER-AKADEMIE: Lösungs- und unternehmerorientierte Seminare, Workshops und Lehrgänge