

Erfolgsfaktor Menschenkenntnis im Vertrieb und Verkauf

Wer andere Menschen überzeugen und gewinnen will, braucht ein gutes Gespür für seine Mitmenschen. Menschen sind verschieden und verhalten sich dadurch in gleichen Situationen unterschiedlich. Je schneller wir erkennen, wie der Gegenüber „tickt“, desto schneller finden wir einen Zugang zu ihm. Daraus ergeben sich für uns neue Möglichkeiten.

In diesem Seminar lernen Sie alle wichtigen Faktoren und Werkzeuge einer professionellen Menschenkenntnis kennen und können diese erfolgreich für ihre Vertriebstätigkeit nutzen. Der Blick für die Persönlichkeits- und Motivationsstruktur unserer Kunden wird geschärft und Reaktionen können besser eingeschätzt werden.

Inhalte

- Was ist Menschenkenntnis, wofür benötigen wir sie? Weshalb wir uns in vielen Situationen missverstehen.
- Wie viel der erste Eindruck über Kunden sagen kann.
- Kundengespräche mit emotionaler Intelligenz: auch zwischen den Zeilen lesen und die wahren Bedürfnisse Ihres Kunden erkennen
- die Signale der Mimik, Gestik und Körperhaltung des Gegenübers: Was sie über Sie selbst und die andere Person aussagen.
- Motivation und Manipulation: Unterschied und Nutzen
- Wie im Gespräch mit dem Kunden auf seine wesentliche Motivationsstruktur eingegangen und so zielorientiert mit ihm kommuniziert werden kann

Zielgruppe

Vertriebler und Verkäufer, die psychologische Erkenntnisse für sich nutzen wollen.

Methoden

Trainerinput, Analyse, Einzel- und Gruppenarbeit, Übungen, Fallbeispiele, Rollenspiele, Feedback, Erfahrungsaustausch