

BIG FIVE - DIE AUSBILDUNG ZUM SALES MANAGER

Besser Verkaufen mit der BIG FIVE Methode

Sie möchten Ihre Kompetenzen erweitern oder neue Geschäftsfelder erschließen?
Sie möchten die Kompetenzen, das Know-how und die Motivation Ihres Verkaufsteams erweitern?

In unseren Seminaren mit dem praxisorientierten BIG FIVE Ansatz werden wir Ihnen zeigen,
dass Vertriebs Erfolg planbar ist - und Verkaufen ein Handwerk, das man systematisch lernen kann

THEMENSCHWERPUNKTE

EMPATHIE	RESILIENZ	FLEXIBILITÄT	TEAMWORK	VIELSEITIGKEIT
wie man eine langfristige positive Kundenbeziehung aufbaut	wie man Ausdauer, Widerstandsfähigkeit und Stressresistenz im Vertrieb erhöht	wie man die Bedürfnisse seiner Kunden erkennt – die DNA des guten Verkäufers	warum Teampayer im Verkauf oft mehr erreichen und weniger Risiko tragen	wie man innovative, praxisorientierte Vertriebsideen gezielt findet

ZIELGRUPPE

- ☞ Verkaufsmitarbeiter, die ihr volles Potential ausschöpfen und sich neue Ideen holen möchten
- ☞ Freiberufler und Unternehmer, die ihre Stärken im Verkauf ausbauen möchten
- ☞ Arbeitnehmer, die effektive Kommunikationstools für den Arbeitsalltag haben möchten
- ☞ Künftige Verkäufer, die sich Fähigkeiten in den Techniken des Vertriebs aneignen möchten
- ☞ Alle, die Verkaufstechniken, privat oder beruflich, für ihre Zwecke nutzen möchten
- ☞ Alle, die künftig Sales Manager zu ihren Fähigkeiten zählen wollen

DAUER, UMFANG, INVESTITION

- ☞ Ausbildungstag **EMPATHIE** (8 Unterrichtseinheiten) € 480
- ☞ Ausbildungstag **RESILIENZ** (8 Unterrichtseinheiten) € 480
- ☞ Ausbildungstag **FLEXIBILITÄT** (8 Unterrichtseinheiten) € 480
- ☞ Ausbildungstag **TEAMWORK** (8 Unterrichtseinheiten) € 480
- ☞ Ausbildungstag **VIELSEITIGKEIT** (8 Unterrichtseinheiten) € 480

Individuelle Seminargestaltung gerne auf Anfrage.

Preise pro Teilnehmer inklusive 20% Mehrwertsteuer