

DIE BIG FIVE IM VERKAUF

EMPATHIE • RESILIENZ • FLEXIBILITÄT • TEAMWORK • VIELSEITIGKEIT

AUSRICHTUNG

Unser Seminar ist darauf ausgerichtet, die entscheidenden Fähigkeiten in der Kommunikation zu vermitteln, um **erfolgreich im Umgang mit KundInnen** zu sein und zum Erfolg des Unternehmens beizutragen.

LERNZIELE

Während dieses Seminars werden Sie folgende Fähigkeiten und Kenntnisse erwerben:

- 📦 **Gesprächsführung:** Verbessern Sie Ihre Empathie, um erfolgreich zu verhandeln.
- 📦 **Resilienz:** Stärken Sie Ihre mentale Widerstandsfähigkeit für herausfordernde Situationen.
- 📦 **Abschluss:** Flexibel Verkäufe abschließen und Kundenbeziehungen langfristig festigen.
- 📦 **Teamarbeit:** Erfahren Sie, wie Sie effektiv im Team und mit anderen Abteilungen zusammenarbeiten.
- 📦 **Kundenorientierung:** Entwickeln Sie die Fähigkeit, auf die Vielseitigkeit der Kundenwünsche einzugehen.

THEMENSCHWERPUNKTE

Unser Seminar behandelt folgende zentrale Themen:

- 📦 **Rapport und Authentizität:** Aufbau von Vertrauen und Echtheit in Beziehungen.
- 📦 **Aktive Verkaufsübungen:** Selbstreflexion und Persönlichkeitsentwicklung.
- 📦 **Authentizität:** Aufbau von Kundenbeziehungen und Selbsteinschätzung.
- 📦 **Die 5 Dimensionen der Persönlichkeit:** Einblick in verschiedene Persönlichkeitstypen.
- 📦 **Die 7 Säulen der Resilienz:** Stärkung der psychischen Widerstandsfähigkeit.
- 📦 **Die 5 Axiome der Kommunikation:** Grundlagen effektiver Kommunikation.
- 📦 **Wer fragt, führt:** Die Macht des Fragens im Vertrieb.
- 📦 **Das Dilemma der Kommunikation:** Herausforderungen und Lösungen in der Kommunikation.
- 📦 **Vielseitigkeit:** Lösungen zum Umgang mit den vielfältigen Anforderungen der KundInnen.
- 📦 **Zusammenarbeit:** Effektive Kooperationen.

ZIELGRUPPE

Unser Seminar richtet sich an:

- 📦 **VerkaufsmitarbeiterInnen**, die ihre Verkaufskompetenzen ausbauen möchten.
- 📦 **VertriebsmitarbeiterInnen**, die ihre Kommunikations- und Kundenservicefähigkeiten verbessern möchten.
- 📦 **InnendienstmitarbeiterInnen**, die in direktem Kontakt mit KundInnen stehen.
- 📦 Alle **MitarbeiterInnen**, die dazu beitragen möchten, ein herausragendes Kundenerlebnis zu schaffen.

SEMINARLEITUNG

Ing. Mag. Hendrik Dekkers

Geboren 1969 in Wien, Studium der Philosophie, Wirtschafts- und Betriebsinformatik, Diplomierter Trainer in der Erwachsenenbildung. Langjährige praktische Erfahrung durch leitende Positionen in österreichischen Großunternehmen und unternehmerische Tätigkeiten. Abhaltung von Seminaren zum Thema Kommunikation, Resilienz, Verkauf, Motivation im Team und Führungskompetenz. Er zeichnet sich durch ein hohes Maß an Empathie und Lösungskompetenz aus. Seine Leidenschaft sind laufendes Lernen und Weiterentwicklung für sich selbst sowie für andere.

