



GOLDMUND
BERATUNG & TRAINING

DIE BIG FIVE IM VERKAUF (EINFÜHRUNG)

Langfristige, positive Kundenbeziehungen aufbauen

AUSRICHTUNG

Unser Seminar zielt darauf ab, Ihnen die entscheidenden Fähigkeiten im Umgang mit Menschen zu vermitteln, um erfolgreicher zu kommunizieren und Ihre Verkaufsziele nachhaltig zu erreichen.

LERNZIELE

Während dieses Seminars werden Sie folgende Fähigkeiten und Kenntnisse erwerben:

- ☞ **Empathie und Vertrauen:** Verbessern Sie Ihre Gesprächsführung, um erfolgreich und zu verhandeln.
- ☞ **Soziale Intelligenz:** Erhöhen Sie Ihr Verständnis für andere und passen Sie Ihre Kommunikation an.
- ☞ **Effektive nonverbale Kommunikation:** Nutzen Sie aktiv Körpersprache und nonverbale Kommunikation.
- ☞ **Der Abschluss:** Souverän Verkäufe abschließen und Kundenbeziehungen langfristig festigen.

THEMENSCHWERPUNKTE

Unser Seminar behandelt folgende zentrale Themen:

- ☞ **Rapport und Authentizität:** Aufbau von Vertrauen und Echtheit in Beziehungen.
- ☞ **Die 7 Säulen der Resilienz:** Stärkung Ihrer psychischen Widerstandsfähigkeit.
- ☞ **Wer fragt, führt:** Die Macht von Fragen in der Führung.
- ☞ **Warum NLP und Einwandbehandlung:** Anwendungen in Verkaufssituationen.
- ☞ **Das Dilemma der Kommunikation:** Herausforderungen und Lösungen in der Kommunikation.
- ☞ **Vielseitigkeit im Verkauf:** Flexibilität und Anpassungsfähigkeit.
- ☞ **Aktive Verkaufsübungen:** Selbstreflexion und Persönlichkeitsentwicklung

ZIELGRUPPE

Unser Seminar richtet sich an:

- ☞ **Mitarbeiter**, die neue Ideen gewinnen möchten.
- ☞ **Freiberufler** und **Unternehmer**, die ihre Verkaufskompetenzen ausbauen möchten.
- ☞ Alle, die Verkaufstechniken beruflich oder privat für ihren Erfolg einsetzen möchten.

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

DAUER, UMFANG, PREISE

- ☞ Dauer: **1 Tag** (8 Unterrichtseinheiten)
- ☞ Preis: **€ 480 pro Person** inkl. MwSt.
- ☞ Veranstaltungsort: **Goldmund Seminarraum**, Kaiserstraße 87, **1070 Wien**