



Persönlichkeit und Verhalten im Verkauf

- Durch Selbsterkenntnis zum Erfolg -

Ziel und Nutzen

Erfolgreiche Verkäufer sind Persönlichkeiten. Sie kennen ihre Stärken und sind sich ihrer Schwächen bewusst. Durch die Auseinandersetzung mit sich selbst lernen sie ihr Potential voll auszuschöpfen.

Ihr authentischer Auftritt ist Ihr langfristiger Schlüssel zum Erfolg!

Inhalte

- Einführung in die Verkaufspsychologie anhand des JOHARI - Fensters und der Transaktionsanalyse
- Model of Change
- Glaubenssätze – Hemmschuh oder Motivator
- Werte – der Motor unseres Verhaltens
- Umgang mit zwischenmenschlichen Hindernissen
- Innere Strategien erkennen und verändern
- Reflexion des eigenen Kommunikationsstils
- Aktionsplan



Facts

Zielgruppe:
Alle Mitarbeiter im Verkauf

Termine:
28.04. bis 29.04.2008
20.10. bis 21.10.2008
27.04. bis 28.04.2009

Trainer:
Alexander Reichard

Ort:
Gewerbepark Alterlaa
Altmannsdorfer Str. 154-156
1230 Wien

Seminargebühr:
EUR 600,00 exkl. MwSt.