



Web
Cast
Reihe

Verkaufstraining

Preise souverän verhandeln. Produkte und Dienstleistungen profitabel verkaufen.

Zielgruppe Verkaufsführungskräfte und –Mitarbeiter(innen) die täglich vor der Aufgabe stehen, bestehende Kunden zu binden, neue Kunden zu gewinnen und das Dienstleistungs- oder Produkt-Portfolio des eigenen Unternehmens gewinnbringend zu verkaufen.

Ziele In dieser 10-teiligen **WEbCAstREihe** lernst Du die kritischen Erfolgsfaktoren der Einkaufskompetenzen auf Kundenseite kennen. Du reflektierst Dein eigenes Dialogverhalten und Verkaufsgeschick und bekommst Instrumente zur Steigerung Deiner individuellen Verhandlungskompetenzen an die Hand, die Du bereits unmittelbar nach dem Seminar auf Deinen Verkaufs- und Führungs-Alltag übertragen und dort erfolgreich anwenden kannst.

Nutzen Nach dieser 10-teiligen **WEbCAstREihe** wirst Du nachweislich

- die Interaktionspräferenzen und -defizite ihrer Gesprächspartner auf Kundenseite schneller und treffsicherer einschätzen können
- die Bedeutung des persönlichen „Mindsets“ für erfolgreiche Honorarverhandlungen „physisch“ erfahren und Techniken kennenlernen, dank derer Du Deine mentale Stärke bewusst steuern kannst
- Klarheit über Deine individuellen Wirkungs- und Wahrnehmungskompetenz in Verhandlungssituationen gewonnen haben
- über Werkzeuge verfügen, durch die Du Deine diesbezüglichen Stärken kultivieren und die Entwicklungsfelder erfolgreich bearbeiten kannst
- Argumentations-, Frage- und Antwort-Techniken kennen- und erfolgreich anwenden gelernt haben, dank derer Du Deine Gesprächs- und Verhandlungs-Situationen wirksamer steuern kannst
- die Produkte oder Dienstleistungen des eigenen Unternehmens zu mehr als nur angemessenen Preisen erfolgreich verkaufen



Web
Cast
Reihe

10-teilige WEbCastREihe

inklusive 2 x webbasierter Fernkurse und 2 x Live-Tutorien mit Andreas Bornhäuser

Aufbau und Methode

Zwischen den einzelnen Modulen der **WEbCastREihe** wirst Du nimmer wieder gebeten an konkreten Verkaufsgesprächen zu üben, Deine Dialogsequenzen zu verbessern und so von Modul zu Modul eine sicht-, hör- und spürbare Erweiterung Deines persönlichen Verhandlungs-Repertoires zu erreichen.

Alle Module stehen Dir als aufgezeichnete Videos zur Verfügung. **Du kannst sie also beliebig oft wiederholen.**

Zwischen den Modulen 4 und 5 sowie 8 und 9 sind von Dir schriftliche Fernkurse zu bearbeiten.

Zwischen Modul 5 und 6 sowie nach Absolvieren aller Module und der beiden Fernkurse bekommst Du Termine für ein Live-Tutorium mit Andreas Bornhäuser angeboten. In diesem Live-Webmeeting werden weitere Personen anwesend sein, die an der **WEbCastREihe** teilgenommen haben. Die Teilnahme an insgesamt 2 Live-Tutorien ist in dem Preis enthalten.

Impuls- geber

Andreas Bornhäuser

Termine und Preise

Du entscheidest, wann und wo Du Dir die Webcasts anschaust, die Fernkurse bearbeitest und an den Live-Tutorien teilnimmst. Dein Lerntempo bestimmst Du also selbst.

Teilnahmegebühr € 350,00 inkl.MwSt

Die WebCastModule können ausschließlich Online angeschaut werden. Für die Teilnahme an den Live-Tutorien werden seitens der Teilnehmenden eine WebCam und ein Headset für die Kommunikation mit den anderen Teilnehmenden sowie dem Trainer benötigt. Das verwendete Webinar-Tool (fallweise ZOOM oder Jitsi) ist Browserbasiert und bedarf keiner zusätzlichen Installationen auf dem eigenen Rechner.

Zur Anmeldung geht's direkt mit einem Klick auf den folgenden Link:

<https://shop.bornhaeusser-friends.de/produkt/webinar-verkauf-kompetenz-training/>