

PARLA®-Trainings 2014

Im Kundengespräch überzeugen 13 Wegweisern zum Erfolg

Ziele

Es ist eine erlernbare Kunst, Gespräche so anzugehen, dass Sie und Ihr Gegenüber sich dabei wohlfühlen und Sie gleichzeitig Ihr Ziel erreichen. Ihr Gesprächsverhalten gibt den Ausschlag für Erfolg oder Misserfolg und entscheidet darüber, ob Ihr Kunde bereit ist, sich auf die Angebote für Ihre Produkte und Dienstleistungen einzulassen. Werden Sie sich Ihrer Wirkung bewusst! Machen Sie sich klar, welche Rolle Ihre Argumente und Ihre Gesprächsstrategie dabei spielen, wenn Sie partnerschaftlich, aber auch durchsetzungsfähig Gespräche führen. Lernen Sie Möglichkeiten kennen, um positiv, anschaulich und sicher zu formulieren und psychologisch clever zu argumentieren.

Ihr Nutzen

Dieses Intensiv-Training vermittelt Ihnen anhand der 13 goldenen Wegweisern effektives Know-how aus der Rhetorik und aus Gesprächs- und Argumentationstechniken, damit Sie die Qualität Ihrer Leistungen und Produkte in Zukunft noch überzeugender darstellen. Dann wird Ihre Kundenbeziehung an gegenseitig Vertrauen gewinnen.

Inhalte

Die Inhalte des Seminars richten sich nach der systematischen Anwendung der 13 goldenen Wegweisern.

- Wie Sie Ihre Gesprächs-Strategie zielführend aufbauen und umsetzen
- Wie Sie sich die eigenen Qualitätsschwerpunkte bewusst und präsent machen
- Wie Sie ein gutes Gesprächsklima schaffen, um Ihren Gesprächspartner zu öffnen
- Wie Sie durch die systematische Bedarfsermittlung herausfinden, was der andere sich wirklich wünscht
- Wie Sie Ihrem Kunden die passende Qualitäts- und Service-Lösung aus Ihrem Angebot anbieten
- Wie Sie souverän mit Einwänden umgehen, Gegenargumente respektvoll entkräften und sich höflich von anderen Anbietern abgrenzen
- Wie Sie mit Nutzen und Vorteilen so argumentieren, dass Ihr Gegenüber Ihnen bis zu Ihrem Vorschlag gedanklich folgt
- Wie Sie auch bei unterschiedlichen Kundenreaktionen den Abschluss positiv gestalten

Methoden

Hoher Lerneffekt durch Videoanalysen der Preisverhandlungen mit Einzel-Feedback, Impulse durch den Trainer, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit

Warum erreichen Sie einen so hohen Lerneffekt?

- Durch die gezielte Anwendung der 13 goldenen Wegweisern erleben Sie, was Sie mit diesem Ansatz erreichen können und wie das Gegenüber sich fühlt.
- In der Rolle des Kunden stoppt der Trainer unpassende Verkäufer-Argumentationen und übt mit Ihnen passendere Formulierungen ein, bis der gewünschte Effekt beim Kunden erreicht ist.
- In der gemeinsamen Nachbesprechung der Aufnahmen erleben Sie einen Aha-Effekt, weil sie die Wirkung der 13 goldenen Wegweisern mit dem ursprünglichen Vorgehen sofort vergleichen können.
- Sie erhalten eine DVD mit ausschließlich Ihren Gesprächsaufnahmen, um sich Ihre Stärken und Potenziale so oft und lange Sie wollen vor Augen führen zu können.

Nutzen Sie dieses praxiserprobte Erfolgskonzept auch für den Erfolg Ihrer Verkäufer, Verarbeiter und Händler.

PARLA GmbH & Co. KG – Bergstraße 132, D-69121 Heidelberg, Fon +49 6221 58 58 40,
Fax +49 6221 48 40 57, E-Mail info@parla.de, Internet www.parla.de

Stimm- und Sprechtraining

Kommunikation

Führung

Work-Life-Strategie

PARLA SALES

PARLA INTERNATIONAL

Datum

15.-16. Mai 2014

Ort

Hotel im Zentrum Münchens

Dauer

2 Tage; 09 - 17 Uhr

Seminarleiter



Joachim Wunderlich

Teilnehmeranzahl

max. 12 Teilnehmer/innen

Investition

990 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

Profi-Verkäufer, Fachhändler, Verarbeiter

PARLA®-Trainings 2014

Joachim Wunderlich, Organisationsberater mit mySAP® HR

- geb. 1971, Bereichsleiter PARLA®-SALES
- seit 11 Jahren Erfahrung in der Durchführung von Trainings für Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter
- BWL-Weiterbildung, Train-the-Trainer und Business-Coaching Ausbildung
- Technischer Zeichner Maschinenbau, Pädagogikstudium
- Auditor und Projektmanager von über 1.200 nationalen und internationalen Verkäuferqualifizierungen im Automobilbereich
- Gebietsverkäufer im Direktvertrieb, Leiter Außendienst Vertrieb für Betriebssicherheit

Veröffentlichungen & Artikel

Zu diesem Thema finden Sie von mir folgende Artikel und Veröffentlichungen:

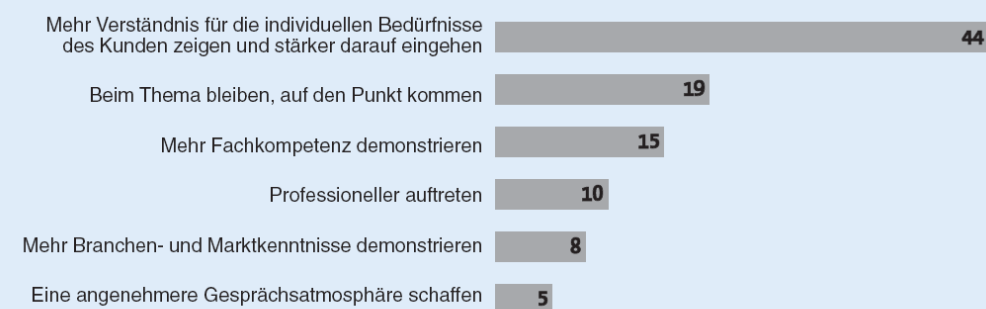
- Im Kundengespräch überzeugen, Industrie Kommunikation, Januar 2009
- Cross-Selling, Industrie Kommunikation, April 2009
- Preisgespräche, MaschinenMarkt, Januar 2010
- Veröffentlichung der Artikel in diversen Online-Plattformen: Pressebox, Vertriebsoffice, Onlinepresse, u.a.

Vertriebs-Studien und Statistiken

Wissen Sie, was Ihre Kunden von Ihnen als Anbieter im B2B-Geschäft erwarten?
(B2B-Selling-Studie 2009; unter [B2B-Selling-Studie 2009](#))

Auf die Bedürfnisse des Kunden eingehen

(Spontan genannter Verbesserungsbedarf auf Anbieterseite im Erstgespräch; in % der befragten Kunden¹⁾)



1) Mehrfachnennungen möglich.

Quellen: Infoteam, F.A.Z.-Institut.

Nur wenn Sie die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden erfragen und verstehen, können Sie gezielt darauf eingehen und den Kunden erfolgreich zum Abschluss führen!

Stimm- und Sprechtraining

Kommunikation

Führung

Work-Life-Strategie

PARLA
SALES

PARLA
INTERNATIONAL

Datum

15.-16. Mai 2014

Ort

Hotel im Zentrum Münchens

Dauer

2 Tage; 09 - 17 Uhr

Seminarleiter



Joachim Wunderlich

Teilnehmeranzahl

max. 12 Teilnehmer/innen

Investition

990 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

Profi-Verkäufer,
Fachhändler, Verarbeiter