

Dialektische Kunstgriffe

Von der Kunst, Kunden zu überzeugen

Drei Möglichkeiten gibt es, um in das Langzeitgedächtnis unser Kunden zu kommen: immer wiederkehrende Werbung, Schlüsselerlebnisse und dialektische Kunstgriffe. Solche Kunstgriffe entstehen aus einer Gesprächsstrategie, logischer Argumentation und zielgerichteter Motivation.

Ziel des Seminars: Sie lernen die Strukturen verschiedener dialektischer Kunstgriffe kennen. Der Vorstellung der Technik folgt dabei immer die praktische Umsetzung in Ihr eigenes Tagesgeschäft, sodass Sie viele praktische Anregungen mit nach Hause nehmen und direkt umsetzen können.

Inhalt:

- Ursprünge der Dialektik, das Signalsystem des Menschen und Grundlagen des Verstehens kennen lernen und nutzen.
- Strategische Vorbereitung und realistische Ziele für Verkaufsgespräche als Basis für Ihren Erfolg.
- Anerkennung, Motivation und Suggestion als Hilfsmittel zum positiven Aufbau einer Kundenbeziehung.
- Gesprächseröffnungen, die neugierig machen und den Kunden zu Fragen animieren.
- Der logische Schluss vom Allgemeinen auf das Besondere zur Verstärkung Ihrer Argumentation.
- Der richtige Zeitpunkt und die richtige Präsentation, um Ihr Preisangebot optimal in Ihr Verkaufsgespräch zu integrieren.

- Logische Antworten auf Einwände und Vorwände finden und gut dagegen argumentieren.
- Den richtigen Zeitpunkt für den Abschluss erkennen und die entscheidenden Fragen stellen.
- Die nachhaltige Beendigung eines Verkaufsgesprächs als Anker für Vertrauensaufbau und den nächsten Termin einsetzen.

Teilnehmer: Menschen, die Verkaufsgespräche führen wollen

Dozent/Trainer: Der Dozent, Helmut König verfügt über langjährige Marketing- und Vertriebserfahrung. Er arbeitet in der Vertriebs- und Marketingberatung für kleine und mittelständische Unternehmen.

Seminardauer: 1 – 3 Tage als Überblick oder vertiefende Rollenspiele.