

Paradigmawechsel im Verkauf:

Kunden-Sogwirkung erzeugen

Zielgruppe dieses Coachingseminars sind Unternehmer, die einen Durchbruch im Vertrieb anstreben. Das Seminar eignet sich für Neustarter und „Alte Hasen“ in diesem Bereich.



Ziel des Coachingseminars ist es, Selbstreflexionsprozesse bei den Teilnehmern in Gang zu setzen. Sie erkennen Ihre ganz persönlichen „blinden Flecken“ hinsichtlich Kunden und Kundenkontakt. Sie eröffnen sich selbst Möglichkeiten zukünftig außerhalb Ihrer bekannten Denk- und Verhaltens-Box Ihren Erfolg zu steuern.

Schwerpunktmäßig konzentriert sich dieses Seminar auf:

- ➔ **Paradigmawechsel:** ...weg vom „Verkaufen müssen“ – hin zum „Mensch Kunden“ und dessen Begeisterung... authentisch – integer - wertvoll
- ➔ **Tagesgeschäft:** Persönlichkeit trifft Persönlichkeit - Förderer
- ➔ **Nachhaltigkeit:** Wie erschaffe ich den Raum, dass potentielle Kunden von mir, meinem Produkt, meiner Dienstleistung angezogen werden?

BVMW-Akademie Südhessen

Darmstadt

13.02.2009 von 9.00 – 17.00 h