

Der magische Schlüssel zum Kundenherz

Kooperative Körpersprache im Vertrieb



Programm-Idee

Der Erfolg von Vertrieb liegt nicht im Verkaufen. Er liegt im Beziehungsaufbau. Wir kaufen eher von dem Menschen die wir mögen und denen wir vertrauen. Selbst wenn die anderen das Produkt besser kennen. Kein Kunde möchte etwas verkauft bekommen, sondern einen vertrauensvollen Partner an seiner Seite haben. Kooperative Körpersprache kreiert dabei ehrliche und authentische Partnerschaften. Dieser packende Vortrag wird Ihnen nicht nur die Augen für die „unsichtbaren“ Signale Ihrer Kunden öffnen, sondern Ihnen auch unmittelbar anwendbare Techniken zeigen, wie Sie durch bewusste Signale des Körpers Vertrauen aufbauen. Sie lernen überzeugender zu kommunizieren und letztendlich Ihre Kundenbeziehungen auf eine neue, tiefere Ebene zu führen. Immer mit dem Ziel Ihre Abschlussquoten signifikant...

Paket-Nummer: 0525483

Region:	 Gesamt-Deutschland
Teilnehmer:	 5 - 5.000 Teilnehmer
Verfügbarkeit:	 ganzjährig
Dauer:	 1 Stunde
Mögliche Sprachen:	 Deutsch

Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

Der magische Schlüssel zum Kundenherz

Kooperative Körpersprache im Vertrieb

Beschreibung

Die Inhalte dieses Vortrags zielen auf Verkaufs- und Beratungsgespräche mit potenziellen und aktuellen Kunden ab. Im Fokus steht sowohl die Beherrschung der eigenen Wirkung als auch das richtige Lesen der Körpersprache der Gesprächspartner. Hier finden Sie eine Auswahl der möglichen Inhalte:

- Kooperative Körpersprache:

Nutzen Sie die nonverbale Sprache Ihrer Kunden, um Ihren Vertriebserfolg nachhaltig zu steigern.

- Der erste Eindruck meistern:

Beherrschen Sie die nonverbalen Regeln des ersten Eindrucks und gewinnen Sie sofort das Vertrauen Ihrer Kunden.

- Überzeugend kommunizieren:

Setzen Sie nonverbale Signale gezielt ein, um als vertrauenswürdiger und authentischer Partner wahrgenommen zu werden.

- Den Kunden überzeugen:

Erlernen Sie die Macht der Gestik und steigern Sie Ihre Abschlussquote.

- Körpersprache lesen einfach erklärt:

Erkennen Sie die entscheidenden Signale Ihrer Kunden und entdecken Sie frühzeitig unausgesprochene Einwände.

Nutzen für die Teilnehmer:

- Erster Eindruck:

Sie werden lernen, wie Sie Ihren ersten Eindruck gezielt steuern, um von Anfang an eine positive Beziehung zu Ihren Kunden aufzubauen zu können.

- Authentisch und Selbstbewusst:

Die bewusste Kontrolle Ihrer Körpersprache führt zu einer authentischeren, ehrlicheren und selbstbewussteren Präsentation Ihrer Produkte und Dienstleistungen.

-Kunden Leser:

Die Fähigkeit, die Körpersprache Ihrer Kunden zu lesen, ermöglicht es Ihnen, Einwände und Zögern frühzeitig zu erkennen und darauf einzugehen.

-Authentische Verbindungen aufbauen:

Sie erkennen, ob Ihre Kunden eine Bindung zu Ihnen, Ihrem Produkt oder Ihrer Idee aufgebaut haben und wie Sie dies bewusst beeinflussen können.

-Verbesserte Abschlussquote:

Durch die Verbesserung Ihrer nonverbalen Kommunikation können Sie Ihre Abschlussquoten signifikant steigern und Ihre Vertriebserfolge nachhaltig verbessern.

Dieser Vortrag richtet sich vor allem an

Geschäftsführer:innen, sowieFach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf

Key Account Manager:innen

Vertriebsmanager:innen,

Regionalleiter:innen, Vertriebsleiter:innen,

Vertriebsinnendienst und Vertriebsaußendienst sowie andere vertriebsnahe Mitarbeiter:innen

Der Vortrag ist sowohl für den B2B-, als auch im B2C-Bereich verfügbar.

Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

Der magische Schlüssel zum Kundenherz

Kooperative Körpersprache im Vertrieb

Anbieter-Bewertungen

1 abgegebene Bewertungen  5.00 von 5 Sternen

Preis/Leistungsverhältnis:  5.00 von 5 Sternen

Vollständigkeit der Leistungen:  5.00 von 5 Sternen

Freundlichkeit des Personals:  5.00 von 5 Sternen

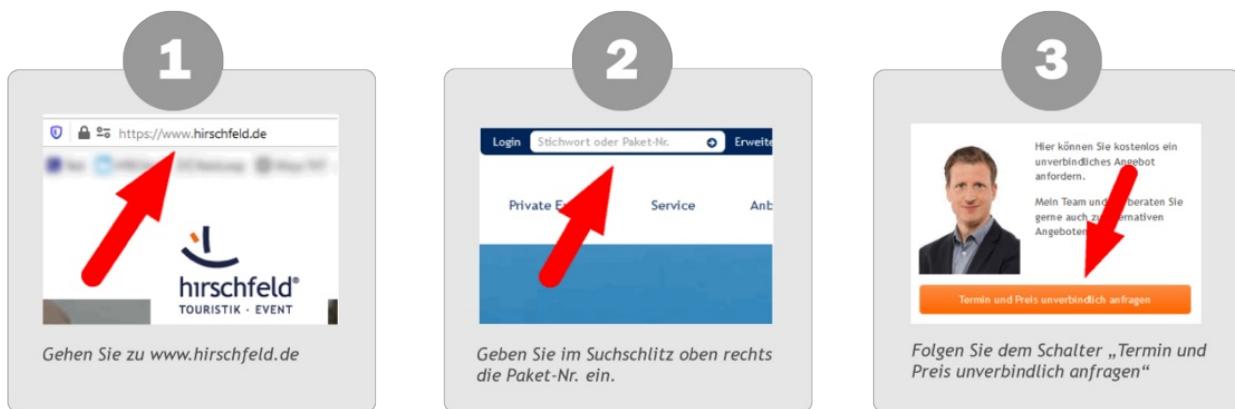
Zutreffen der Beschreibung:  5.00 von 5 Sternen

Erwartungen erfüllt?  5.00 von 5 Sternen

Persönliches Engagement:  5.00 von 5 Sternen

Wie Sie in 3 Schritten ein individuelles Angebot für diese Programm-Idee kostenfrei anfordern und offene Fragen klären können

www.hirschfeld.de - Paket-Nr. 0525483



Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.