



Virtual Classroom

## Effiziente Kundenkommunikation

### Punkten Sie souverän und überzeugend im Vertrieb

Selbst das beste Produkt lässt sich nur dann verkaufen, wenn Sie Ihre Verkaufsargumente im richtigen Moment in die passenden Worte kleiden und sich überzeugend ausdrücken können. Die Verkaufs-Rhetorik lehrt die Kunst der Überzeugung, der wirkungsvollen Selbstdarstellung, des sicheren Auftretens und des verbindlichen Durchsetzens Ihrer Ziele durch das gesprochene Wort. Sie trainieren, authentisch und glaubwürdig in Verkaufsgesprächen aufzutreten und Ihr Publikum auch auf der Emotions- statt nur auf der Sachebene zu erreichen, sodass Ihr Zuhörer am Ende sagt: „Gekauft!“

#### Buchungsnummer

31458

#### Lerndauer

3 x 4 Stunden

#### Preis

Individuell auf Anfrage

#### Lernziele

- ✓ Sie lernen, Ihre Inhalte so zu formulieren, dass Ihre Kunden gespannt zuhören,
- ✓ durch den Einsatz gezielter Verkaufsrhetorik Ihre Argumente so zu verpacken, dass auch die Emotionsebene angesprochen wird,
- ✓ somit erheblich Ihre Chance zum Verkaufsabschluss zu steigern,
- ✓ Ihre Körpersprache bewusst, authentisch und wirkungsvoll einzusetzen,
- ✓ Kundeneinwänden professionell zu begegnen,
- ✓ Ihr Image im eigenen Unternehmen und in der Außenwirkung zu steigern,
- ✓ mit Lampenfieber und Stress bewusst konstruktiv umzugehen und
- ✓ mit Spontanität und Schlagfertigkeit souverän im Verkaufsgespräch aufzutreten.

#### Inhalte

##### Psychologische Grundlagen

- Besonderheiten der Verkaufsrhetorik
- Umgang mit Unsicherheit, Lampenfieber, Nervosität
- Neuro-Kommunikation
- Wie erzielen Sie mit Worten die größte Wirkung?
- Lernen Sie die Sprache der Profis, um Ihre Kunden künftig auf Anhieb zu überzeugen.
- Verbesserung Ihrer individuellen Rhetorik
- Sprach- und Sprechstil, Stimme, Modulation, Artikulation als Ausdrucks- und Beeinflussungsmittel
- treffsichere Wortwahl — wie Sie Ihre Stimme als Ausdrucks- und Beeinflussungsmittel nutzen
- Zuhörerbeziehung
- So erwecken Sie beim Zuhörer Aufmerksamkeit und Neugier.
- So können Sie im Verkaufsprozess mit dem „gesprochenen Wort“ über den „inersprachlichen Prozess“ Engagement, ehrliche Überzeugung und Authentizität vermitteln.
- Schlagfertigkeit
- wie Sie Ihre situative Spontanreaktion aktivieren
- die Fähigkeit des „Sprechdenkens“ und der situativen Spontanreaktion aktivieren und konstruktiv einsetzen
- Körpersprache: Deutung und Bedeutung

##### Schlagfertigkeit

- wie Sie Ihre situative Spontanreaktion aktivieren
- die Fähigkeit des „Sprechdenkens“ und der situativen Spontanreaktion aktivieren und konstruktiv einsetzen
- Körpersprache: Deutung und Bedeutung

