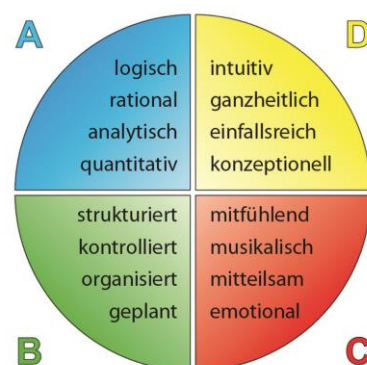


Beratung und Verkauf mit der HBDI-Denkstilanalyse

Auf dem Weg zum Verkaufsprofi

Das Verkaufsgespräch ist die hohe Kunst der Kommunikation im Geschäftsleben. Viele technische und situative Aspekte bestimmen über seinen Erfolg oder Misserfolg. Ein wesentlicher Faktor für das Gelingen eines Verkaufsgesprächs ist zudem unsere Fähigkeit, den Käufer zu verstehen und auf ihn einzugehen.

Wir benutzen zwar häufig gleiche Worte, Gesten und Mimik. Wir reagieren aber unterschiedlich darauf. Das HBDI vermittelt uns Kenntnisse unterschiedlicher Denkstile und trägt so zu einer bewussteren und sichereren Kommunikation bei.



Ziel

Ich biete ein Verkaufstraining auf der Grundlage der HBDI-Denkstilanalyse an. Die Teilnehmer lernen, unterschiedliche Denkstile und daraus resultierende Kommunikationsmuster zu erkennen. Die Identifizierung spezifischer Käufertypen im Verkaufsgespräch gelingt. Ein vertieftes Verständnis unserer eigenen Kommunikation als Verkäufer lässt uns die Signale des Käufers besser verstehen. Durch entsprechend zielgerichtetes Adressieren werden Kunden so angesprochen, dass sie sich verstanden fühlen.

Aktion

Im Rahmen eines halbtägigen Vortrags oder Workshops erarbeiten wir die Grundlagen des HBDI-Modells. Verschiedenen Käufertypen werden identifiziert und typgerechte Schlüsselkommunikation vorgestellt.

Wenn es die Anzahl der Teilnehmer erlaubt, trainieren wir zielgerichtete Kommunikation in Gruppenarbeit.

Voraussetzungen

Keine

Mechthild Angern Coaching

Teilnehmerzahl

Beliebig

Voraussetzung

Keine

Kosten

900 EUR zzgl. Spesen und MwSt.

Teilnehmer des Workshops erhalten einen Rabatt von 15 % auf die Erstellung und Auswertung eines Einzelprofils (siehe dort)