

# Vertriebstraining mit persolog<sup>®</sup>: Kundenspezifisch verkaufen & beraten

---

Schneller zum Verkaufsabschluss durch typgerechte Kommunikation

Meist fehlt nur ein kleines Quäntchen zu einem großen Abschluss. Die meisten Verkäufer scheitern vor dem Abschluss daran, dass sie nicht auf die Persönlichkeit ihres Kunden eingehen – und zwar deshalb, weil sie weder die eigene Persönlichkeit noch diejenige ihres Kunden erkennen.

Nur, wer sich der eigenen Verhaltensmuster bewusst ist und auch die seines Kunden richtig einschätzt, weiß, wie er beide gewinnbringend aufeinander abstimmen kann. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Ihnen diese Abstimmung gelingt.

## Inhalte

### **Persönlichkeit und Verkauf: Kommunikation mit dem Kunden**

- Persönlichkeits-Profil
- Wie funktioniert erfolgreiches Verkaufen?
- Wie fördern Sie angenehme Beziehungen im Verkauf?



### **Die DISG-Verhaltensstile**

- Der „dominante“ Kunde
- Der „initiative“ Kunde
- Der „stetige“ Kunde
- Der „gewissenhafte“ Kunde

### **Berücksichtigung der unterschiedlichen Verhaltensstile bei Beratung und Verkauf**

- Welche „typischen“ Fragen stellen meine Kunden-Typen?
- Wie erkenne ich den Verhaltensstil meiner Kunden?
- Wie verhalte ich mich effektiv gegenüber meinen Kunden?
- Welche Strategie wähle ich während der Verkaufsverhandlung?