



EIC 01

Die Botschaft der Emotionalen Verkaufsintelligenz

Wir begleiten Ihr Verkaufsteam direkt am POS bei laufendem Betrieb und geben direktes Feedback. Außendienstmitarbeiter begleiten wir gerne bei einer ausgewählten Tour oder einer Messe.

Durch diese einzigartige Methode werden mögliche Änderungspotentiale sofort erkannt und in der Praxis erlebbar gemacht. Durch die Bewusstwerdung kommt es dann auch zur entsprechenden Veränderung.

Inhalt:

- Persönliches Feedback am POS
- Dramaturgische Darstellung von änderungsbedürftigen Verhaltensweisen
- Festigung der neuen Verhaltensweisen am POS
- Direkte Umsetzung in der Praxis
- Betrachtung des Verkaufsumfeldes
- Analyse möglicher Hemmfaktoren

Erleben und Aufarbeiten „echter“ Verkaufsgespräche, 1:1 Reflexion durch den Coach, individuelles Feedback über Körpersprache, Rhetorik, Argumentation, Verkaufsverhalten, bis hin zur Verkaufsorganisation.

Analyse der Wohlfühlfaktoren am POS bzw. der Gesprächsatmosphäre.

Ergebnis:

Die Inhalte werden direkt in der Praxis erlebbar gemacht. Durch diese Methode ist ein sehr hoher Umsetzungsgrad garantiert.

branchenbezogen – praxisnahe – teamorientiert - motivierend

Dauer und Ort: 8 Stunden – Ort: individuell vereinbar

Methoden:

Plastisch erlebbare Übungen, Persönlichkeitscoaching, Austausch im Gespräch, Selbstreflexion, Abschlussbild und Dokumentation.

Anmerkung:

Wir empfehlen die Kombination mit zumindest einem Trainings-Modul im Vorfeld und einem im Nachspann.