



Persönlichkeit, Auftritt und Wirkung im Vertrieb

Zielgruppe

Mitarbeitende im Kundenkontakt

Teilnehmende

Mitarbeitende aller Ebenen

Essenz

Ein souveränes, überzeugendes und vertrauensweckendes Auftreten in Verkaufsgesprächen ist eine Basiskompetenz. Die Persönlichkeit der ADM/KAM ist ein wesentliches Werkzeug beim Kunden. Dieses Training behandelt Auftritt und Wirkung der Vertriebsmitarbeiter:innen und stellt die positiven Persönlichkeitsmerkmale in den Vordergrund und arbeitet an den Entwicklungspotentialen der Teilnehmenden.

Methodik

Trainer-Input, Einzel-, Partner-, Gruppenarbeit, Gesprächsübungen, Diskussion, Fallarbeit, Reflektieren in der Gruppe

Umfang

Seminarinhalt

Die Verkäuferpersönlichkeit

- Was macht sie aus und welche positiven Aspekte werden genutzt?
- Welche Entwicklungspotentiale sehen sie und andere?
- SWOT-Analyse zur Persönlichkeit

Auftritt & Wirkung

- Die Körpersprache als Werkzeug im Vertrieb
- Mimik, Gestik, Haltung
- Mikro Mimik analysieren und nutzen
- Stimme & Sprache gezielt einsetzen
- Durch Körpersprache, Stimme und Sprache den Kunden beeinflussen

Kurzübungen