



# Verkaufpsychologie und Verhaltensstile mit dem LIFO©-Typologiemodell

## Zielgruppe

---

Mitarbeitende im Kontakt mit Kunden und Kundinnen

## Teilnehmende

---

Mitarbeitende aller Ebenen

## Essenz

---

Die ADM/KAM sind alle unterschiedlich, Kunden auch. Die Teilnehmenden erhalten Einblick in die psychologischen Möglichkeiten beim Verkauf und können mit Kunden typgerecht verhandeln. Sie erhalten Wissen über die unterschiedlichen Typologien von Menschen und können es nutzen, sich und den Kunden besser einzuschätzen und zu beraten. Die Kunden können auf einer Wellenlänge behandelt werden. Die Mitarbeiter wissen, wie sie Konflikte vermeiden und zielgerichtet verkaufen.

## Methodik

---

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

## Umfang

---

## Seminarinhalt

---

### Typologien & Verhaltensstile

- Einführung, Abgrenzung und Differenzierung
- Charakter oder Persönlichkeit
- Das LIFO-Typologiemodell „Verkaufsstile“
- Günstige/ungünstige Bedingungen, Absicht-Verhalten-Wirkung
- Auswertung Fragebogen
- Kurzanalysen der Teilnehmenden

### 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

---

#### Hinweis

Um Zeit im Training zu sparen, kann der Fragebogen im Vorwege ausgefüllt und mit in das Training gebracht werden.