



Von Erfahrungen profitieren – Workshop für ADM/KAM

Zielgruppe

Mitarbeitende im Kontakt mit Kunden und Kundinnen

Essenz

Dieser Workshop richtet sich an ADM/KAM, die schon einige Trainings und Erfahrung im Vertrieb hinter sich haben. Die Inhalte des Workshops orientieren sich an den Teilnehmenden und deren Wünsche für den Tag. Ob es sich um einen Tipp für einen bestimmten Kunden, ein Tool für den Umgang mit einer speziellen Situation, eine Technik für das Erreichen eines Ziels, die Selbstreflexion der Teilnehmenden zu einem persönlichen Aspekt oder einfach nur die Neu-Gier handelt, wird sich im Workshop ergeben. Zur Lösung stehen uns an diesem Tag die Erfahrung des Trainers und die Bereitschaft der Teilnehmenden zur kollegialen Beratung und zum Austausch zur Verfügung.

Methodik

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

Umfang

1 Tag

Von der IST-Analyse zum SOLL-Zustand

Was kennen & können Sie schon alles?

Wir sind ein Gewohnheitstier – welche Muster und Glaubenssätze haben Sie?

Wo langweilen Sie sich selbst?

Welche Herausforderungen haben Sie?

Reflexion der persönlichen Situation

Was machen wir daraus?!

Kollegiale Beratung

Tipps, Tools, Strategien und Techniken um den SOLL-Zustand zu erreichen

Von mir für sie

Themen & Tools die mir im Verkauf/für Verkäufer wichtig sind (z.B. Kommunikation, Rhetorik, Psychologie, Persönlichkeit & Haltung, Verhandlungen, Umgang mit schwierigen Kunden, etc.)

Kurzübungen