

Neuro Linguistische Programmierung im Vertrieb

PROFIL	Mitarbeitende im Kundenkontakt
ESSENZ	Das Neuro-Linguistische Programmieren (kurz NLP) ist eine Sammlung von Kommunikationstechniken und Methoden zur Veränderung psychischer Abläufe im Menschen und kann im Vertrieb zur Beeinflussung der Kunden genutzt werden. Dieses Training zielt auf den positiven Einsatz der Techniken, um leichter zum Abschluss zu gelangen, Vertrauen der Kunden aufzubauen und eine langfristige positive Beziehung zwischen Kunden und ADM/KAM zu erreichen.
METHODIK	Trainer-Input, Einzel-, Partner-, Gruppenarbeit, Gesprächsübungen, Diskussion, Fallarbeit, Reflektieren in der Gruppe
DAUER	3 Stunden
TERMINE ORT	Termin und Ort bzw. Online-Portal nach Absprache
INHALTE	NLP – eine Einführung <ul style="list-style-type: none">• Was ist NLP? Positive und negative Aspekte• Der positive Einsatz im Vertrieb Techniken der NLP <ul style="list-style-type: none">• Wie Sie mit Sprache, Gestik und Körpersprache Kontakt aufbauen und nutzen• Wahrnehmungskanäle ansteuern• Das Augenbewegungsmodell• Key- und Buzzwords• Framing: Einen (neuen) Rahmen für das Vertriebsgespräch setzen• Rapport aufbauen mit pacing und leading• Taktiken zum (manipulativen) Abschluss des Verkaufsgesprächs• Positive Gefühle und die Auswirkung auf Kaufentscheidungen Kurzübungen