

Persönlichkeit, Auftritt & Wirkung im Vertrieb

PROFIL	Mitarbeitende im Kundenkontakt
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 Vertriebler 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
DAUER	3 Stunden
TERMINE ORT	Termin und Ort bzw. Online-Portal nach Absprache
INHALTE	Die Verkäuferpersönlichkeit <ul style="list-style-type: none">• Was macht sie aus und welche positiven Aspekte werden genutzt?• Welche Entwicklungspotentiale sehen sie und andere?• SWOT-Analyse zur Persönlichkeit Auftritt & Wirkung <ul style="list-style-type: none">• 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