

Verkaufpsychologie und Verhaltensstile mit dem LIFO©-Typologiemodell

PROFIL	Mitarbeitende im Kundenkontakt
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
DAUER	3 Stunden
TERMINE ORT	Termin und Ort bzw. Online-Portal nach Absprache
INHALTE	Typologien & Verhaltensstile <ul style="list-style-type: none">• Einführung, Abgrenzung und Differenzierung• Charakter oder Persönlichkeit• Das LIFO-Typologiemodell „Verkaufsstile“• Günstige/ungünstige Bedingungen, Absicht-Verhalten-Wirkung• Auswertung Fragebogen• Kurzanalysen der Teilnehmenden 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 Hinweis: Um Zeit im Training zu sparen, kann der Fragebogen im Vorwege ausgefüllt und mit in das Training gebracht werden.