

Simulationstraining: Verkaufstechniken aus der Schauspielkunst

Intensives Verkaufstraining mit Schauspieler Harald Bierlein-Neußinger und Kommunikationstrainer Dr. Olaf Pirk (Stand 2020/21)

Termine: 19.11.2020/ 10.03.2021

Inhouse-Termine auf Anfrage

Inhalt:

Haben Sie sich schon einmal gefragt, warum Ihre Verkaufsgespräche im Vergleich mit Ihren Kollegen weniger erfolgreich sind? Dieses Training kann dafür die Ursache finden. Denn jeder nutzt in der Kommunikation nur einen geringen Teil seines ganzen Potentials, in der Schauspielwelt „Dornröschensyndrom“ genannt. Die Simulation des Kundengesprächs öffnet auf spielerische Art die Tür zu ungeahnten Verkaufskompetenzen.

Schauspieler Herr Bierlein-Neußinger und Kommunikationstrainer Herr Dr. Pirk inszenieren hier Situationen aus Ihrem Verkaufsalltag und Sie studieren optimale Lösungen mit Hilfe beider Trainer ein. Sie spüren schon während des Trainings mehr Sicherheit und Souveränität im zukünftigen Kundenauftritt. Profitieren Sie von den Erfahrungen zweier Simulationstrainer aus der Pharmabranche, insbesondere wenn es um die Themen Preis, Wertdiskussion und Abschluss geht.

Themen

- Simulation kritischer Situationen mit Kunden: Wege zu mehr Sicherheit und Souveränität in allen Verkaufsphasen
- Der spielerische Umgang mit störenden Gedanken und inneren Zuständen
- Das „Bambusprinzip“ für innere Gelassenheit und einen klaren Standpunkt
- Signale Ihrer Körpersprache und Beeinflussung Ihres Innenlebens
- Aktivierung von Mut und Selbstbewusstsein, neue Verkaufstechniken anzuwenden
- Selbsterkenntnis durch konstruktiven Gedankenaustausch mit dem Schauspieler
- Training des Grundsatzes „Reflektieren, Entscheiden, Handeln“
- Nutzen der Weisheit, dass jedes Problem seine Lösung kennt
- Wertorientiertes und emotionales Verkaufen: Nach dem Gespräch beim Kunden in positiver Erinnerung bleiben

Zusatzleistungen

- Vor dem Seminar: Feinabstimmung mit den Teilnehmern, Zielabfrage
- Effektive Kleingruppe, 90 % Simulation mit max. 7 Teilnehmern
- Seminar-Dokumentation (Fotoprotokoll, Dokumentation der Tipps beider Trainer)
- Nach dem Seminar: Reflexion der angewendeten Techniken nach 3 Monaten (nach Wunsch und per Telefoncoaching)

Zielgruppe

Mitarbeiter im Außendienst und alle, die den Umgang mit verschiedenen Kundenpersönlichkeiten unter Anwendung neuer kreativer Methoden aus der Schauspielkunst lernen möchten.

Seite 1

Kosten

1190,- EUR (zzgl. gesetzl. MwSt.)

oder 1590,- (zzgl. gesetzl. MwSt.) bei zusätzlicher Buchung von „Medizinprodukte erfolgreich verkaufen“ am Vortag

(Darin enthalten sind: Seminar-Dokumentation, Teilnahmezertifikat und vollständige Verpflegung).

Dauer

9.00 - 17.00 Uhr

Ort

Sigrid Triebfürst. medtech-seminare & coaching
Am Weichselgarten 19
91058 Erlangen/ Tennenlohe
Tel. 0911-5181947
Mail: info@medtech-seminare.de

Bei Bedarf senden wir Ihnen eine Liste nahe gelegener Unterkünfte zu.