

Trainingsziele

VERTRIEBSTRAINING RHETORIK/KOMMUNIKATION

Am Ende des Trainings

- ⊙ ist den Teilnehmern die Bedeutung des eigenen Denkens und der eigenen Zielsetzung für ihren Vertriebs Erfolg bewusst und sie können konkrete Ziele formulieren.
- ⊙ können die Teilnehmer ziel- und kundenorientierte Gesprächsstrategien entwickeln und umsetzen.
- ⊙ sind die Teilnehmer in der Lage, sich genau auf die Gesprächspartner einzustellen und gezielt Informationen zu gewinnen.
- ⊙ können die Teilnehmer durch verbesserte kommunikative Fähigkeiten überzeugend argumentieren und auf Argumente der Kunden ziel- und partnerorientiert reagieren.
- ⊙ haben die Teilnehmer Ihre rhetorische Leistung schrittweise in Übungen verbessert und sind dadurch deutlich präsenter und begeisternder in ihren Vertriebsgesprächen.
- ⊙ können die Teilnehmer mit verschiedenen auch schwierigen Situationen im Vertrieb flexibler und lösungsorientierter umgehen.