



Professionell verkaufen

Ein Verkaufstraining für mehr persönliche Effizienz

- Ist das Ihr Ziel?* Möchten Sie, dass Ihre Mitarbeiter im Verkauf die Marktchancen deutlich besser nutzen?
- Das bietet Ihnen ICH Consulting* Wir entwickeln die Kompetenz und Effizienz Ihrer Mitarbeiter und befähigen sie, auch in schwierigen Verkaufsverhandlungen wirklich professionell zu sein und zu handeln. So erreichen sie ihre Ziele leichter und besser.
- So gehen wir vor* Wir lernen Ihre Situation, Ziele und Ansprüche kennen und analysieren gründlich die aktuellen und künftigen Bedürfnisse der Zielgruppe. Die Mitarbeiter definieren ihre Entwicklungs- und Ergebnisziele, die sie in 90 Tagen erreichen möchten, und stimmen sie mit ihren Vorgesetzten ab.

Auf dieser Basis entwickeln wir Wissen, Einstellungen und Fähigkeiten – individuell, motivierend und ganzheitlich: im Focus ist der Mitarbeiter als Person und seine Rolle im Unternehmen und seine Zusammenarbeit im Team.

Wir unterstützen und begleiten Ihre Mitarbeiter in ihrem Lernprozess und sorgen dafür, dass Kompetenzen in Erfolg umgesetzt werden. Erst dann, wenn der erwartete Erfolg eingetreten ist, betrachten wir unsere Aufgabe als erfüllt.



So sichern wir den Erfolg Wir vergleichen Best Practice mit typischen Leistungen, wir vereinbaren mit Ihnen konkrete Ergebnisse, wir machen Lernende und Vorgesetzte von Anfang an zu Beteiligten, wir kombinieren Lehrgespräche mit Praxis-Übungen, die real sind und die Anforderungen der Zukunft widerspiegeln, wir begleiten Mitarbeiter zu Kunden-Besuchen, und wir stärken und aktivieren sie durch helfende Rückmeldungen und Beratung – in den Lern-Phasen, nach Kunden-Besuchen und in Coaching-Begegnungen.

Das machen Ihre Mitarbeiter dann wirklich professionell Es fällt ihnen in jeder Situation leicht, Vertrauen aufzubauen. Sie beherrschen den bewussten Dialog und finden heraus, wie der Kunde denkt und was er will. Ihre Art zu kommunizieren (vor allem zu fragen und zuzuhören) macht sie sympathisch. Sie bewegen sich sicher auf allen Stufen des Verkaufsgesprächs und überzeugen auch dann, wenn Einwände und Widerstände auftreten. Sie erhalten mehr richtige und wichtige Informationen als andere und damit bessere Handlungsgrundlagen. Sie verfolgen energisch ihre Ziele und helfen dem Kunden, seine Probleme zu lösen. Das macht sie effizient – auch für den Kunden.

So sind sie für Ihre Kunden zunehmend wichtig und immer weniger austauschbar. Sie können mehr verkaufen und zu besseren Konditionen.

So erfahren Sie mehr Ein erstes Gespräch und eine erste Einschätzung Ihrer Anliegen und Ziele bietet uns die Möglichkeit für ein erstes Konzept, das Ihnen mehr sagt.