

Modul 9: Verhaltensorientierter Verkaufsstil

2 bis 3 Tage

Abhängig vom Verhaltensstil des Kunden kann der Verkäufer den Verkaufsprozess derart gestalten, dass seine Worte im Resonanzboden des Beziehungsohrs der Kunden „Gehör“ finden. Sie wirken wie ein Verstärker und begünstigen den Fortschritt im Verkaufsprozess. Die Kenntnis seines eigenen Typenbildes als auch über das der Kunden ist für jeden Verkäufer ein hervorragende Orientierung, wie der Kunde erreicht und damit einbezogen werden kann. Seinen Verkaufsstil am Verhaltenstyp des Kunden ausrichten zu können, verstärkt die fundamentalen Verkaufsfähigkeiten und steht ganz im Einklang mit den Prinzipien des Verkaufens. Darüber hinaus schulen Sie Ihre Menschenkenntnis.

1. Einführung
 - A) Transaktions-Eisbergmodell des Bewusstseins
 - B) Anteil des Unbewussten
 - C) Flexibler Verkaufsstil
 - D) Verhalten beobachten
2. Modell der Typologisierung
 - A) Modellvielfalt
 - B) Praxis-Modell
 - C) LIFO®-Modell
 - D) Theorie
3. Verhaltens-Dimensionen
 - A) Grad der Offenheit
 - B) Grad der Beeinflussung
4. Verhaltensstil-Matrix
 - A) Praxis-Verhaltensstil-Matrix
 - B) Praxis-Verhaltensstil-Matrix unter Stress
5. Beschreibung der Verhaltensstil-Typen
6. Verhaltens-Stil erkennen können
 - A) Typische Verhaltensstile
 - B) Signale der Stärkenprofile
 - C) Wie kann das geübt werden?
 - D) Situativ angepasste Prüfung
 - E) Faust-Regel
 - F) Orientierungspunkte zur Typbestimmung
7. Verhaltensorientierter Verkaufsstil
 - A) Beispiel
 - B) Anpassungsfähigkeit
 - C) Stil-Modifikation
 - D) Verhaltensorientierte Verkaufsstrategien
 - I. Verhaltensorientierte Kaufmotive
 - II. Verkaufsstrategien

1 bis 4 = 1. Tag und 5 bis 6 + Selbst-Test = 2. Tag sowie 7 + Extra-Übungen in Kombination mit, z.B. Bedarfsanalyse, Abschluss oder Einwände = 3. Tag