



DAS NEUE HARDESELLING® **Verkaufen heißt verkaufen**



präsentiert von Martin Limbeck

Wenn die Zeichen der Zeit auf Herausforderung stehen, sind neue Lösungen gefragt. Unser Erfolgsprogramm heißt „DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“. Es richtet sich auf ein konkretes Ziel aus – den Verkaufserfolg. Es stellt die dafür erforderliche Kompetenz in den Mittelpunkt – das professionelle Verkaufen!

Wer kann sich noch an die Skepsis und Begeisterung der 60er und 70er Jahre erinnern, als aus den USA die „hard-selling-Methode“ nach Europa herüberschwappte? Es versuchte, hauptsächlich das Produkt mit aggressiver Verkaufsrhetorik in den Markt hinein zu pressen.

DAS NEUE HARDESELLING® ist anders hart – es ist ziel- und abschlussorientiert.
Teilnehmer berichten: „Kaum zu glauben, aber es funktioniert phantastisch!“

Mit dem NEUEN HARDESELLING hat Martin Limbeck für Sie ein Trainingsprogramm entwickelt, das Sie aktiv bei ihrer Hauptaufgabe fördert: Produkte, Dienstleistung und sich selbst erfolgreich zu verkaufen. Verkaufen bedeutet heute ganz einfach auf den Punkt gebracht: Unternehmen müssen mit exzellent ausgebildeten Verkäufern im harten Wettbewerb bestehen. Dafür ist DAS NEUE HARDESELLING® konzipiert, denn wir alle wissen:

In guten Zeiten geht es allen gut, in schlechten nur den Besten.

Zielgruppe:

Verkäufer *mit* Praxis und Erfahrung (dieses Training soll *nicht* das erste des Teilnehmers sein) und jeder, der im übertragenen Sinne "etwas verkaufen will": Geschäftsführer, Manager, Abteilungsleiter und Key Accounter

Ihr Nutzen aus diesem einzigartigen Trainingsprogramm:

Sie lernen, wie Sie

- sich selbst auf den Verkaufserfolg programmieren
- zu neuen Kunden auf höchster Entscheidungsebene kommen
- Aktionen und Reaktionen ihres Kunden gezielt steuern und ihn so intelligent zum Abschluss führen
- Verkaufsgespräche aktiv führen und Ihre Kunden mit starken Argumenten überzeugen
- sowie Ihre überzeugten Neukunden zu begeisterten Stammkunden machen

Seminarinhalte:

- Was verstehen wir unter Hardselling?
- Die wichtigsten Lebensmotive und Motivation
- Akquisitions-Erfolgsstrategien auf höchster Ebene und Formulierungsketten
- Risiken, Methoden, Einsatz und Grenzen beim NEUEN HARDSELLING
- Wie manipulieren wir psychologisch, wann, wie oft, wie sehr –dürfen wir das?
- Mit Zielorientierung, Willen und Einfühlungsvermögen zum Erfolg
- Wege, die Lenkung im Gespräch zu bekommen und zu behalten
- Klare Motiv- und Motivationsermittlung des Kunden
- Selbstbewusster Verhandlungsstil mit höchstem Wirkungsgrad
- Aktive Reaktion bei Scheinargumenten
- Systematisches Argumentieren im Überzeugungs- und Durchsetzungsprozess
- Die mentale Vorbereitung zur Einwandsbehandlung
- 7 Gründe aus denen Einwände, Vorwände und Bedingungen entstehen
- Auf Kaufwiderstände und Einwände richtig reagieren und zu unserem Vorteil nutzen
- Ziele aus unserem Gespräch konsequent und klar realisieren
- Die hohe Kunst der erfolgreichen Preisargumentation
- Konsequent zum Abschluss – garantiert!
- Wie aktivieren wir den Kunden zum aktiven Referenzgeber?

Entsprechend den Wünschen und Forderungen der Teilnehmer werden die Trainingsinhalte selektiert, gewichtet und ergänzt.

Methodik:

- Intensive Einzel- und Gruppenanalyse
- Action-Reflection-Coaching
- Lehrgespräche
- Erfahrungsaustausch mit Zielkonkretisierung