



RWGA • Raiffeisenstraße 10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben: A142/2016

An die gewerblichen Genossenschaften

Ansprechpartner: A. Koll/M. Köhler
Durchwahl: 0251 7186-8003
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: alexander.koll@rwgv.de

Forsbach, 08.06.2016

Modul VC5038

"Typisch Kunde!" - Erfolgreich Verkaufen durch typgerechtes Verhalten

Zielgruppe: Verkäufer und Kundenberater

Sehr geehrte Damen und Herren,

"Das war ja mal wieder typisch!" - so klingen oft die Reaktionen der Verkäufer nach ihren Verkaufsgesprächen - besonders dann, wenn die Gespräche erfolglos verlaufen sind. Woran liegt das? Jeder Verkäufer hat seine eigene bevorzugte Gesprächsführung in der Beratungssituation. Doch diese spricht nicht alle Kunden gleich an und sie entspricht nicht immer dem Kaufstil des Kunden. Missverständnisse oder eine nicht bedarfsgerechte Beratung sind häufig die Folge davon. Erfolgreich verkauft derjenige, dem es gelingt, seinen Verkaufsstil schnell und flexibel an die erforderliche Gesprächssituation anzupassen.

In unserem Verkaufstraining „Typisch Kunde!“ lernen Sie unterschiedliche Verhaltenstendenzen Ihrer Kunden kennen. Sie trainieren damit optimal umzugehen. Gleichzeitig reflektieren Sie Ihren persönlichen Verkaufsstil. So schaffen Sie eine „kauffreundliche“ Atmosphäre im Verkaufsgespräch. „Typisch Kunde!“ verhilft Ihnen zu mehr Sicherheit in der Kommunikation mit Ihren Kunden – und damit zu mehr Vertriebserefolgen.

Haben Sie Fragen zu dem Training oder wünschen Sie eine individuelle Durchführung in Ihrem Unternehmen? Ich freue mich auf Ihren Anruf!

Mit freundlichen Grüßen

Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

i.V. gez. Manfred Schlösser i.A. gez. Alexander Koll

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de

Sitz des Unternehmens: Münster • Registergericht: Münster • Vereinsregister-Nr.: VR 4350
Vorstandsmitglieder: Ralf W. Barkey (Vorsitz) – Siegfried Mehring • Vorsitzender des Verwaltungsrates: Klaus Geurden
Hinweis: Es gelten die „Sonderbedingungen des RWGV für die Teilnahme an Bildungsveranstaltungen“ der Akademie.



VC5038 "Typisch Kunde!" - Erfolgreich verkaufen durch typgerechtes Verhalten

ZIELGRUPPE	Verkäufer und Kundenberater
IHR NUTZEN	Auf Basis des persolog®-Persönlichkeitsmodells D-I-S-G lernen Sie praxisnah Ihre Kunden noch besser verstehen. Sie erkennen schnell die unterschiedlichen Kaufstile und können sie so noch zielführender beraten. Sie sind in der Lage, in Ihrem persönlichen Verhaltensstil Ihre Kommunikations- und Verkaufstechniken auf jeden Kunden individuell anzupassen. Schaffen Sie so eine "kauffreundliche" Atmosphäre im Kundengespräch.
INHALT	<ul style="list-style-type: none">- Sie lernen das persolog®-Persönlichkeitsprofil D-I-S-G kennen- Sie machen sich Ihren persönlichen Verkaufsstil bewusst und reflektieren Ihre Stärken und Grenzen als Verkäufer- Sie erkennen unterschiedliche Verhaltenstendenzen Ihres Kunden- Sie trainieren Ihre Kommunikation situativ auf den Kaufstil des Kunden anzupassen- Sie lernen mit „schwierigen“ Kunden umzugehen
TERMIN/ORT	23.11. - 24.11.2016 in einem Tagungshotel im Raum Münster
TRAINER	Alexander Koll, Trainer der RWGA
IHRE INVESTITION	520 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten