

→ Kunden überzeugend gewinnen

Mit Kommunikation und Storytelling im Vertrieb begeistern

Trainingsziele und -nutzen:

Wenn potenzielle Kunden nicht kaufen, liegt es nicht immer am Preis, oder daran, dass die Infrastruktur Ihrer Location für die Veranstaltung nicht passend ist.

Wenn im Verkaufsgespräch lieblos technische Daten heruntergeleiert werden, erreichen Sie im Zweifelsfall Ihre Kunden nicht. Angst vor schwierigen Kunden oder Abneigung vermeintlich unprofessioneller Veranstalter und der damit vermuteten Probleme, verhindern das Kunden Vertrauen zu Ihnen entwickeln und bei Ihnen buchen.

Wenn Sie Ihre Kunden lösungsorientiert ansprechen, schaffen Sie Vertrauen in Ihre Dienstleistung. Mit spannenden Geschichten holen Sie Ihre Kunden auch emotional ab und geben Ihnen das gute Gefühl, verstanden und gut aufgehoben zu sein, selbst wenn Sie in Social Media kommunizieren.

- Sie kommunizieren kundenorientiert und überzeugend
- Sie erweitern Ihr Verkaufsrepertoire und lernen Zusatznutzen zu generieren
- Sie nutzen Storytelling im Vertrieb und erreichen damit Ihre Kunden auch emotional
- Sie erfahren, wie Social-Media für Ihren aktiven Vertrieb in Frage kommt und setzen passende Verkaufstechniken gezielt ein.

Trainingsinhalte:

| 1 | Kunden gewinnen – Mit Kommunikation Kunden begeistern

Grundlagen Lösungsorientierter Kommunikation im Kundengespräch, Verkaufspräzesspsychologie, sich auf den Kunden einstellen, wirklich zuhören, Bedürfnisse erfüllen

| 2 | Erfolgreiche Verkaufsgespräche führen

Möglichkeiten aufzeigen, Zusatzverkäufe steigern, Einwände als Chance sehen

| 3 | Mit Storytelling in Social Media begeistern

Storytelling im Vertrieb: Welche Kanäle bediene ich mit welchen Inhalten? Social Media Kanäle mit spannenden Inhalten füttern

Sonstige Informationen

Zur Zielgruppe der Interessenten dieses Seminars gehören Abteilungs- und Projektleiter mit ersten Vertriebserfahrungen

Facts:	 Termin 	07. – 08. November 2019
	 Ort 	Best Western Parkhotel Ropeter Kasseler Landstraße 45 37081 Göttingen
	 Referentin 	Anke Dakey
	 Vortragszeiten 	07. November 2019: 14:00 – 18:00 Uhr 08. November 2019: 08:00 – 16:00 Uhr
	 Kosten 	600,00 € zzgl. MwSt. (inkl. Tagungsverpflegung, Abendessen und Seminarunterlagen)
	 Übernachtung 	Best Western Parkhotel Ropeter Einzelzimmer 91,00 € inkl. Frühstück Buchung über die EVVC Geschäftsstelle
	 Anmeldeschluss 	07. Oktober 2019

Ein starker Verband – für starke Auftritte

A strong partner – for powerful effects

Information zur Referentin

Das Ziel von Anke Dakey ist, ihre Kunden schnell und nachhaltig dabei zu unterstützen Ihre unternehmerischen und persönlichen Ziele zu erreichen. Praxisnah und am spezifischen Bedarf der Teilnehmenden orientiert, stellt sie die Inhalte der Trainings individuell und passgenau zusammen. Damit Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren und Ihre Wertschöpfung erhöhen. Dafür kombiniert Sie Ihre langjährige Erfahrung in der Veranstaltungsorganisation und im Aufbau von Vertriebs- und Marketingstrukturen.

**Qualifikationen: Dipl. Rel. Päd (FH), Veranstaltungskauffrau (IHK),
Zert. Trainerin und Moderatorin, NLP Practitioner (DVNLP) und Systemischer Business – und Personalcoach (DVNLP, ECA)**

