

Interactive Selling



Was ist Interactive Selling?

In einer sich ständig weiterentwickelnden Technologie können die Vorteile ihrer Produkte gegenüber denen der Konkurrenz zeitlich bemessen sein. Tatsächlich ist der Unterschied zwischen einem Verkauf und einem wiederholten Geschäft oft die Beziehung zum Kunden.

Interactive Selling befähigt sie, den vom Kunden bevorzugten Kommunikationsstil anzuwenden. Er ist der Schlüssel zu einer erfolgreichen und persönlichen Herangehensweise an den Verkaufsprozess. Es ist bekannt, dass potenzielle Kunden eher und öfter kaufen, wenn der Verkäufer Empathie, Flexibilität und Vertrauen ausstrahlt. In diesem Workshop werden sie diese Fähigkeiten erlernen. Untersuchungen ergeben, dass Verkaufspersonen, die diese Techniken anwenden, signifikant höhere Verkaufsraten erzielen.

Interactive Selling ist einfach ausgedrückt ein effizienter Weg, zwischenmenschliche Fähigkeiten im Job einzusetzen und Vertrauen zu bilden, ohne manipulierend zu sein. Der Kern von Interactive Selling liegt beim Wissen, dass gute Kundenbeziehungen auf Vertrauen aufgebaut werden. Vertrauen herzustellen bringt loyale Kunden, ein dauerhaftes Geschäft und einen «Return on the relationship investment» (RORI).

Wer sollte teilnehmen?

- Verkaufsleiter und Verkaufspersonen die ihre Verkaufstechniken verbessern möchten.
- Jeder, der mit komplexen Verkaufssituationen in Berührung kommt.
- Diejenigen, die Wiederholungsgeschäfte erreichen möchten.

Das bietet Ihnen dieser Workshop:

- Erfahren, wie andere ihren Kommunikationsstil beurteilen.
- Ihre Stärken und Schwächen in Vertrauensbildung erkennen.
- Lernen einer systematischen Herangehensweise, um andere zu verstehen und zu beeinflussen.
- Einen neuen Plan erstellen, wie sie einen derzeitigen Kunden beeinflussen können.
- Einen Verkaufsprozess erlernen der Ihnen hilft, mit Menschen umzugehen - vor allem mit denjenigen, mit denen sie im Moment noch Probleme haben.
- Sie erhalten ihre eigene «Gameplan» Diskette, welche sie nutzen können, um Profile über ihre zukünftigen Kunden zu erstellen.
- Ein lebenslanges Instrument, das Ihnen hilft, Ziele zu erreichen und langanhaltende Geschäftsbeziehungen zu schließen.

Zielsetzung

Die Teilnehmer werden einen tiefen Einblick in ihren Verkaufsstil und den Kaufstil von Anderen erhalten. Anhand dessen werden sie die nötigen Fähigkeiten lernen, um:

- Vertrauen zu bilden, indem sie eine Win/Win Situation und eine langanhaltende Beziehung schaffen.
- ein problemlösendes Image zu schaffen, um die Bedürfnisse der Kunden zu befriedigen, ohne dabei manipulativ zu wirken.
- herauszufinden, was der Kunde über das Produkt oder den Service hören möchte, um eine Kaufentscheidung herbeizuführen.
- die wahren Hintergründe und Motivationen, welche die Entscheidung der Käufer beeinflussen, aufzudecken.
- die Spekulationszeit und die defensive Haltung des Kunden zu verkürzen und Glaubwürdigkeit zu erlangen um den Verkaufsprozess erfolgreich zu managen.

Bitte lesen Sie zu diesem Workshop auch die Informationen über unser The Persuasive Communicator Programm.



For more information about **Persona** GLOBAL®, Inc.'s metrics and methodologies, please contact info@personaglobal.com or visit www.personaglobal.com

ABOUT **Persona** GLOBAL®

Persona GLOBAL® is a worldwide provider of assessment tools and methodologies for corporations facing challenges in change leadership, communication, organizational alignment, sales, customer service and management. **Persona** GLOBAL®, Inc.'s metrics and methodologies are currently available in 45 countries; its programs have been translated in up to 33 languages. More than 1,100 certified **Persona** GLOBAL® practitioners around the world serve their clients as strategic business partners.

Corporations that have benefited from **Persona** Programs include:

- BMW
- Applied Materials
- British Airways
- Mitsubishi
- Dell Computer
- Japan Airlines
- Disney
- IBM
- Credit Suisse
- Coca-Cola
- Alcatel
- American Express
- Hitachi
- Motorola
- SONY Music Entertainment