

NLK - NLP im Verkauf - Weiterbildung auf einen Blick

Teil 1: Wahrnehmung - in Sprache und Körpersprache des Kunden agieren

1. Tag: Wahrnehmungstraining

- Einführung in das NLP-Denken
- Die fünf Sinne und ihre Bedeutung im Verkaufsgespräch
- Das Modell der Welt des Kunden präzise wahrnehmen
- Einfühlungsvermögen ist die Kunst, sich im Modell der Welt des Kunden zu bewegen
- Vorurteile auflösen durch bewusstes Handeln

2. Tag: Verkaufsgespräch

- Präzise Wahrnehmung und ihr Einsatz in den Phasen des klassischen Verkaufsgesprächs
- Sympathie gewinnen ist lernbar (Pacing und Leading)
- NLP-Fragestrategien helfen, das Modell des Kunden zu erfassen
- Ein Argument ist nur dann ein Argument, wenn der Kunde es haben will

3. Tag: Flexibilitätstraining

- Einwände sind legitime Argumente unseres Kunden - Hurra ein Einwand
- Mut zum Gesprächsabschluss
- Die persönliche Beziehung zum Kunden belasten können
- Bewußtheit im Verkauf: TEST-OPERATE-TEST-EXIT
- Mein Do it yourself-Trainingsprogramm oder „Wie isst man einen Elefanten“

Teil 2: Coach yourself for success - Selbsttrainingsmethoden des NLP für Profis

1. Tag: Zielorientierung

- Persönliche und individuelle Ziele:
 - Lebensziel
 - Langzeitziele
 - Kurzzeitziele
- Der Umgang mit Zielkonflikten
- Erfolge visionieren, planen und kritisieren
- Das Balancemodell der Denkmuster - vom Polaritätsdenken zur persönlichen Flexibilität

2. Tag: Lernen lernen

- Mentale Selbstcoachingmodelle in der täglichen Arbeitspraxis:
 - Erweiterung des persönlichen Verhaltens
 - Erweiterung der individuellen Fähigkeiten
 - Bewusstheit über persönliche Werte und Identität
- Wenn eins nicht funktioniert, tu' zwei, nur bitte nicht mehr desselben

3. Tag: Persönliche Erfolgspläne

- Ich verspreche mir selbst....
- Der Teufelsadvokat - was tust Du wenn...

Trainingsmethoden:

Wir leben im Seminar vor, was wir vermitteln. In einer Vielzahl von Übungssequenzen machen wir die Wirkung und den Sinn und Nutzen unmittelbar erlebbar. Wir verknüpfen humorvolles und spielerisches Lernen mit ernsthaften Zielen. Der persönliche Nutzen für unsere Seminarteilnehmer hat für uns erste Priorität und wir sind während des Seminars jederzeit bereit, auf aktuelle Wünsche soweit wie möglich einzugehen.