

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebs Erfolg

PSZ-25001

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter im Kundenkontakt
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Baufinanzierungsberater
- ✓ Firmenkunden- und Gewerbekundenberater
- ✓ Servicekundenberater
- ✓ KDC-Mitarbeiter

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen eigene Verhaltenstendenzen und reflektieren Ihr Kommunikationsverhalten.
- ✓ Sie verbessern die Einschätzung der Kundenpersönlichkeit und steigern den Vertriebs Erfolg.
- ✓ Sie argumentieren überzeugend und abschlussorientiert je nach Kundentyp.

Inhalt

- ✓ Persönlichkeitsmerkmale eines Verkäufers analysieren
- ✓ Einfluss der Persönlichkeit auf den Verkaufserfolg
- ✓ Individuelles Persönlichkeitsprofil erarbeiten
- ✓ Strategien zur Steigerung des Verkaufserfolgs entwickeln
- ✓ Kundencharaktere und -motive erkennen und nutzen

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- ✓ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- ✓ Zert. Trainerin (IHK)
- ✓ Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Voraussetzungen

Für die Teilnahme benötigen Sie ein Gerät, ein Headset und eine Kamera. Zudem ist eine stabile Internetverbindung erforderlich.

 **Termin**
15.05.2025

 **Ort**
Digital

 **Dozent(en)**
Andrea Schmidl

 **Ansprechpartner**
Matthias Regnat
08461/650-1314
matthias.regnat@abg-bayern.de
Andrea Meier
08461/650-1304
andrea.meier@abg-bayern.de

Buchen