

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebserfolg

PSZ-26001

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 Vertriebserfolg.
- ✓ 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

30.01.2026



Ort

Digital



Preis

450,00 €



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