Zielsicher verkaufen

- durch Präzision und Balance zum erfolgreichen Abschluss -

Verkaufen wird vielfach als anstrengende und aufreibende Tätigkeit erlebt: Verkaufsberater/innen unterliegen dem inneren Erfolgsdruck, vielfache Tätigkeiten unter einen Hut bekommen, Markt- und kundengerecht handelnd stets dem nächsten Auftrag hinterher jagen, dabei auch noch motiviert zu sein und entspannt zu wirken.

Oft verzettelt man sich dabei und verliert das eigentliche Ziel aus dem Auge. Stress und Druck jedoch verhindern Erfolg.

Unser praxisorientiertes Sales-Training mit Bogenschießen lädt Sie ein, aus dem Wettkampf des Alltags auszusteigen, ins Training von Spannung und Entspannung einzutauchen und fokussiert im Wettkampf durchzustarten.
Sie gewinnen dadurch die Fähigkeit, zielgerichtet die richtigen Dinge im richtigen Moment zu tun, entspannt und fokussiert mit einem guten Gefühl eine positive und gelassene Routine zu finden – und gerade dadurch elegant hervorragende Verkaufsergebnisse zu erzeugen.

Ziele und Inhalte:

Aus einer Haltung der inneren Balance und Fokussierung erfolgreich verkaufen.

In diesem Training werden wir

- Authentizität als die Basis für den Erfolg erleben
- feststellen, welche innere und äußere Haltung zu Treffsicherheit führt
- lernen wie wir unsere eigenen Fähigkeiten durch mentale Kraft stärken können
- in den Wettkampf gehen und den Umgang mit Fehlschüssen kennenlernen
- mit Erfolgsdruck entspannt umgehen lernen und Entspannung in der Anspannung erleben
- das Loslassen üben - die Chance des richtigen Augenblicks erkennen
- Die Erfahrungen mittels professioneller Sales-Strategien und Methoden festigen
- Fallstudien nah an der Praxis reflektieren
- Stolpersteine entmachten, um in on track zu bleiben

Methodik:

Intuitives Bogenschießen, Toolbox „für die Hosentasche", Kreativitäts- und Intuitions-Übungen,
Souverän Verkaufen -
Übungen und Case-Studies.
Teilnehmerzentrierte Workshop-Gestaltung, praxisnah. Positive Psychologie, Mehrebenen-Lernen.

Zielgruppe:

Vertriebs-Mitarbeiter und Führungskräfte

Rahmen:

- Inhouse-Seminar, 1 Tag

Trainer:

- Lukas Szybowski, Teakwondo-Weltmeister, Trainer, Speaker, Gesundheitscoach & Outdoortrainer

- Christine Schauer, Dipl.Soz.Päd., Sales-Trainerin, NLP-Lehrtrainerin und Lehrcoach