



## Teamtraining - Consulting

### KÖNIGSKLASSE - DAS TOP VERKAUFSTRAINING DER NÄCHSTEN GENERATION



- Überzeugende Gesprächsführung B2B
- Neueste neurowissenschaftliche Erkenntnisse im Vertrieb
- Entwicklung erfolgreicher Verhandlungsstrategie
- Optimierung von Verkaufsprozessen
- Souveräne Angebotspräsentation und Preisverhandlung

Es reicht heute nicht mehr aus nur gut zu sein. Erfahrene Vertriebsmitarbeiter verfügen bereits über einen großen Schatz an beruflicher Erfahrung als Berater, Verkäufer und Problemlöser. Dennoch gilt es ab und an die eigenen gewohnten Strukturen des Handelns und Denkens neu zu überprüfen.

Wettbewerbsvorteile sind **ultimative** Kundennutzen denn zufrieden sein ist nicht genug. Der Top-Verkäufer wird somit zum entscheidenden Erfolgsfaktor bei der Auswahl des richtigen Angebotes. Fachkompetenz, Eigeninitiative und Einfühlvermögen sind neben einem erstklassigen Service bedeutsame Wettbewerbsvorteile.

**Neuromarketing nimmt im Verkauf eine wesentliche Rolle ein. Wir haben uns mit unseren Trainings auf das Thema Neuromarketing und multisensorisches Verkaufen spezialisiert.**

Gestalten Sie aktiv und kreativ den Entscheidungsprozess des Kunden mit anstatt ihm die Kaufentscheidung zu überlassen. Die intensive Auseinandersetzung mit neuesten neurowissenschaftlichen Erkenntnissen zu gehirngerechten Lernen ist der Schlüssel zum Trainingserfolg.

Seit vielen Jahren arbeitet unser Teamtrainer Ralf Bonaventura im Vertrieb und Marketing als Führungskraft und Verkäufer im Premium Segment. Als Verhaltenstrainer, Berater und Coach führt er heute eine Akademie für erlebnisorientierte Methoden Trainings und Team Events.

#### DER INHALT

Mit Hilfe von innovativen Methoden der Ideenfindung und Produktkreation werden die Produktmerkmale und Stärken Ihres Markenzeichens sowie Ihres Produktes herausgearbeitet und weiterentwickelt um somit neue, zeitgerechte Verkaufsimpulse für Ihre Mitarbeiter zu erzielen:

- Customer Journey
- Kaufmotive – Der Weg zum Kauf
- Verkaufsmotive – Der Weg zum Kunden
- multisensorische Verkaufsgespräche führen
- emotionale Stärken entdecken
- wertorientierte Verkaufsgespräche und Verkaufsverhandlungen
- Preisfrage und Preisstrategien
- moderne effektive Präsentationstechniken
- der Verkaufsabschluss.

#### LEISTUNGEN UND ARRANGEMENTS

- Konzeption & Durchführung des **zweitägigen** Trainings
- Handouts und Materialien
- 1x Ü/F im Dormitorium eines historischen Gutshauses
- Snacks und Getränke während der Veranstaltung
- Teilnehmerzahl: 6 – 12 Personen
- Besondere Location inklusive Übernachtung und Verpflegung

PREIS AUF ANFRAGE

#### ➔ **Ergänzungsbausteine: Kulturelle Highlights, Abschlussveranstaltung & Übernachtung(en)**

Kombinieren Sie Ihr Teamtraining in der Region Mosel-Eifel-Hunsrück-Saar-Luxemburg mit kulturellen Programmbausteinen (z.B. Burg-Besichtigung, Stadtbesichtigung), einem kulinarischen Erlebnis (z.B. Essen auf einer alten Burg, kulinarischer Weinabend beim Winzer, Eifeler Küche in einem gemütlichen Gasthaus) oder einer Übernachtung. Gerne beraten wir Sie bei der Planung Ihres Trainings und erstellen Ihr individuelles Angebot.

