

Vertriebstraining 4.0 Mit Wissen, Kompetenz und Spürnase zum Erfolg



Photo Erik Mclean on Unsplash

Guten Tag,

Wie wäre es, wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter im Kundengespräch intuitiv genau das Richtige sagen und tun, um Kunden zu gewinnen?

Mitarbeiter, die authentisch auftreten, für Ihr Unternehmen brennen und in der Lage sind, Verstand und Gefühl gut zu synchronisieren, sind erfolgreicher.

Dass das geht, beweisen Trainingsmethoden, die auf Grundlage moderner Psychologie und aktuellen Erkenntnissen aus der Neurowissenschaft entwickelt wurden

Wenn Sie mehr über wirksame Trainings erfahren möchten, dann lassen Sie uns unverbindlich darüber sprechen

Viele Grüße

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Barbara Hartmann'.

Schlüssel zum Erfolg

- Der Mensch ist der wichtigste Erfolgsfaktor im Verkaufsprozess
- Verkäufer/ innen mit Persönlichkeit und guter Intuition begeistern Kunden
- Mitarbeiter mit Verantwortungsgefühl und Gestaltungswillen sichern die Zukunft Ihres Unternehmens

Warum HSZ- Coaching?

- Neurowissenschaft wird mit Erfahrung gewürzt
- Wirksame Selbstmanagementmethoden kreuzen sich mit der Individualität der Teilnehmer
- Trainings sind spannend und humorig- und gleichzeitig tiefgründig

Wie es oft ist

- Sie haben in Verkaufsschulungen investiert, um ihr Team aufzurüsten mit den besten Verkaufstechniken und Handlungsanleitungen
- Im wahren Leben kommt jedoch vieles anders: Kunden verhalten sich unerwartet, Ihr Verkäufer sucht vergeblich nach den Kaufmotiven, oder es liegt Spannung in der Luft
- Vertriebsmitarbeiter trauen sich nicht, den Preis zu nennen.
- Klassische Techniken versagen
- Begründungen, weshalb Kunden nicht kaufen, sind dann vielfältig

Wie es sein kann

- Ihr Vertriebsteam ist ein agiles selbstverantwortliches Kraftpaket und gewinnt Kunden
- Ihr Team gestaltet Verkaufsprozesse in eigener Verantwortung und mit Leidenschaft für Ihr Unternehmen
- Zugriff auf innere Ressourcen und Intuition bewirken, dass Ihr Vertriebsteam im richtigen Moment das Richtige tut
- Ihre Mitarbeiter können mit neuen Anforderungen, wie z.B. Digitalisierung und Schnelligkeit gut umgehen

Ziele des Trainings

- Ihr Unternehmenserfolg wird signifikant gesteigert
- Selbstmarketing Ihres Vertriebsteams gelingt auf sympathische Art
- Ihre Mitarbeiter sind heiß auf neues Wissen und Lernen stetig dazu
- Ihr Team bleibt dran und kann auch mit Misserfolgen gut umgehen
- Ihr Team wendet Erkenntnisse aus Neurowissenschaft und Psychologie sofort und dauerhaft an
- Individuelle Entwicklung jedes einzelnen Mitarbeiters ist möglich
- Training mit Freude und Humor

Kursleitung

Barbara Hartmann



- Selbstständig als Trainerin und Coach
- Vertriebserfahrung über 20 Jahre
- Zürcher Ressourcenmodell /ZRM®
 - Motivationspsychologie und Selbstmanagement
 - Institut für Selbstmanagement und Motivation Zürich ISMZ GmbH
 - Dr. Maja Storch / Dr. Frank Krause
- PSI Kompetenzberaterin
 - IMPART /Developing People (Universität Osnabrück)
- Systemisches Coaching
 - Milton-Erickson-Institut, Gunther Schmidt/ Zentrum für hypnosystemische Kompetenzerfaltung / Heidelberg
- Hypnose
 - Institut für Angewandte Hypnose
 - Götz Renartz/ Mainz
- NLP- Practitioner
 - Mainzer NLP-Trainings / Mainz