



# Verkaufen mit Persönlichkeit



persolog<sup>®</sup>

# Bewusster Verhalten und erfolgreicher verkaufen

Jeder Mensch ist einzigartig und hat einen bevorzugten Verhaltensstil im Geschäftsleben. Verkäufer fühlen sich am wohlsten, wenn sie ihren eigenen Verkaufs- bzw. Verhaltensstil anwenden können. Dieser spricht jedoch nicht alle Kunden gleich an.

Erfolgreich verkauft derjenige, dem es gelingt, sein Verhalten an die Bedürfnisse des Kunden anzupassen. Er schafft eine „kauffreundliche“ Atmosphäre durch Fachkompetenz und Persönlichkeit. Mit der Kundenzufriedenheit steigen die Verkaufserfolge.

Die Verbesserung der Anpassungsfähigkeit ist um so wichtiger, je mehr sich der Verhaltensstil des Verkäufers von dem des Kunden unterscheidet.

**Verkaufen mit Persönlichkeit** verhilft Verkäufern zu mehr Sicherheit im Kommunikationsprozess.

## Kennen Sie Ihren Kunden?

### Vier Beispiele

Unterschiedliche Kunden wollen unterschiedlich behandelt werden.

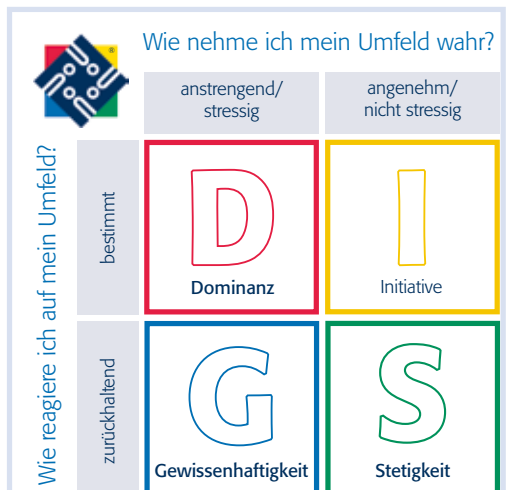
Das persolog® Persönlichkeits-Modell beschreibt die Unterschiede und zeigt auf, wie Sie reagieren können.

**D** – der „**dominante**“ Kunde tritt oft stark auf und testet die Reaktion des Verkäufers. Er ist interessiert an neuen Produkten, mit denen er seine Aufgaben schneller und besser lösen kann, und er erwartet ein geschäftsmäßiges, selbstsicheres Auftreten.

**I** – der „**initiative**“ Kunde teilt viel über sich selbst mit und freut sich, wenn er beim Verkäufer ankommt. Sie erwarten viel Verständnis und einen lockeren Umgang. Sie sind schnell zu begeistern, wenn das Produkt innovativ, modern oder einfach „cool“ ist.

**S** – der „**stetige**“ Kunde wirkt aufrichtig, offen und beziehungsorientiert. Er erwartet, dass Sie sich Zeit nehmen und ihn unterstützen. Seien Sie sowohl für Persönliches als auch für Geschäftliches ansprechbar. Garantien und Zusicherungen erleichtern ihm die Kaufentscheidung.

**G** – der „**gewissenhafte**“ Kunde wirkt eher zurückhaltend und kritisch. Er bevorzugt eine sachliche, geschäftsmäßige Beziehung, schätzt nachweisbaren, sinnvollen Nutzen und ein systematisches und logisches Vorgehen.





## Inhalt: Aufbau-Seminar Verkaufen mit Persönlichkeit

### ■ Wissen spezifizieren

Das Seminar Verkaufen mit Persönlichkeit vertieft die Inhalte der Zertifizierung zum persolog® Persönlichkeits-Modell unter dem Fokus Verkaufen und führt in neue Module ein. So können Sie das persolog® Persönlichkeits-Modell effektiv in Ihren Verkaufstrainings nutzen.

### ■ Den eigenen Verkaufsstil erkennen

Sie lernen als Trainer Ihren persönlichen Verkaufsstil kennen und reflektieren Ihre Stärken und Grenzen als Verkäufer.

### ■ Kundenbedürfnisse kennen und bedienen

Sie erkennen und reflektieren den Kaufstil und die Bedürfnisse von Kunden. Sie lernen, wie Sie mit schwierigen Kunden erfolgreiche Abschlüsse erreichen können.

### ■ Hohe Transferleistung in den Alltag

Durch zahlreiche Übungen, Rollenspiele und den intensiven Erfahrungsaustausch untereinander übersetzen Sie schnell und sicher theoretisches Wissen in die Praxis.

### ■ Wissenschaftlich fundiert und seriös

Die eingesetzten Instrumente basieren auf wissenschaftlichen Modellen. Die vermittelten Fertigkeiten fußen auf leicht verständlichen Ansätzen und schaffen so eine anhaltende Verhaltensänderung.

# Verkäufer mit Kundenprofil - was Ihre Verkäufer stark macht

- Verkäufer können die Verhaltensstile im Verkauf leben und einsetzen.
- Verkäufer erkennen schneller die Bedürfnisse Ihrer Kunden und können besser darauf eingehen.
- Die Kundenbindung funktioniert besser dank der Persönlichkeit des Verkäufers.
- Verkäufer können auch mit bisher als „schwierig“ erlebten Kunden umgehen.
- Sie gestalten den Verkaufskommunikationsprozess kundengerechter.
- Verkäufer können Verkaufsgespräche mit den persolog Materialien wie dem Strategieplaner für Verkauf und Service schnell und zuverlässig vorbereiten.
- Die Erstellung einer Präsentation für Kaltakquise und Kundengespräch ist auf den Verhaltensstil des Kunden abgestimmt.
- Der Verkäufer kann leichter eine Atmosphäre des Vertrauens aufbauen.

## Detaillierte Teilnehmerunterlagen

Wie der Seminarinhalt selbst, wurden auch die Teilnehmerunterlagen von einem Expertenteam in Sachen Didaktik nach wissenschaftlichen Grundsätzen zusammengestellt.

- Der Trainerleitfaden vertieft Ihr Wissen zum Thema und beinhaltet zwei Seminarkonzeptionen (für ein Zweitages- und ein Dreitagesseminar), die Sie sofort in Ihren Trainings umsetzen können.
- Sie erhalten alle Materialien, mit denen Sie im Seminar gearbeitet haben, wie den Strategieplaner für Verkauf und Service oder den Strategieplaner für erfolgreiche Telefongespräche.



Das Inhouse-Seminar richtet sich in erster Linie an Verkaufstrainer. Sie werden anhand eines Trainerleitfadens und der Teilnehmerunterlagen in den Kommunikationsprozess des Verkaufsgesprächs eingeführt.

Sie reflektieren die Stärken und Grenzen von Verkäufern. Inhalte können individuell mit unseren Referenten abgestimmt werden.

# 6 gute Gründe für eine Inhouse-Veranstaltung

- ✓ **Individuell**  
Wir beraten Sie zielgerichtet über Gestaltungsmöglichkeiten von Trainings und Zertifizierungen in Ihrem Unternehmen. Die Schwerpunkte werden gemeinsam abgestimmt.
- ✓ **Namhafte Referenten**  
Erfahrene Trainingspezialisten kommen direkt zu Ihnen.
- ✓ **Hoher Praxisbezug**  
Aktuelle Themen in Ihrer Organisation werden vom Referenten mit der Theorie verknüpft, sodass ein hoher Lernerfolg für die Teilnehmer garantiert ist.
- ✓ **Umfangreiche Dokumentation**  
Zur Begleitung und Nachbereitung der Veranstaltung erhalten die Teilnehmer ausführliche Schulungsunterlagen und ein Fotoprotokoll.
- ✓ **Identifikation**  
Inhouse-Veranstaltungen bieten Mitarbeitern die Gelegenheit, die Unternehmenskultur gemeinsam zu erleben.
- ✓ **Kosteneffizienz**  
Attraktiver Komplettpreis zu transparenten Konditionen. Ort und Termin bestimmen Sie. Sparen Sie Übernachtungs- und Reisekosten Ihrer Mitarbeiter.

Stimmen Sie Inhalte, Termine und Konditionen mit uns unter **+49 (0) 7232 3699-80** oder **sales@persolog.com** ab.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!



**Weitere Informationen unter: [www.persolog.de](http://www.persolog.de)**

**persolog GmbH** · Königsbacher Straße 21 · D-75196 Remchingen  
Tel. +49 (0)7232 3699-0 · Fax +49 (0)7232 3699-44 · mail@persolog.com

**persolog Austria Ltd.** · Technologiepark 17 · A-4320 Perg  
Tel. +43 (0) 699 11337761 · service@persologaustria.com

**KAIROS PARTNER AG** · Bäliz 59 · CH-3600 Thun  
Tel. +41 (0) 33 3342034 · Fax +41 (0) 33 3342039 · info@kairospartner.ch  
[www.kairospartner.ch](http://www.kairospartner.ch)

