

Die mindDesign®-Methode setzt da an, wo Veränderungen nachhaltig entstehen, an der Einstellung, der Selbstwahrnehmung, an den Denkmustern und Gewohnheiten. Die ORL®-Technik (Lernen mit Bildbotschaften, die als Anker dienen) hilft dabei, gelernte Inhalte noch besser zu verinnerlichen. So gestalten Sie Veränderungen, die von Dauer sind.



Die Sales mindDesign® Methode:

- Vorträge | Workshops | Coachings
- Schlagfertigkeit durch ImproSales - Konzept
- Individuelle Trainings on the Job

Inhalte der KundenBegeisterer-Module:

Kaltakquise | Selbstwahrnehmung | Abschluss | Achtsamkeit | Motivation | Erfolgsgewohnheiten | Anreiz | Aufmerksamkeit | KundenBegeisterung | Fragetechnik | Mut | Kundenbindung | Nutzen | Vertrauen | Vorbereitung | Zuhören | Wertschätzung | Emotionaler Verkauf | Überzeugungsbooster | Just doing it!

Methoden der KundenBegeisterer-Module:

Methodisch orientieren sich die KundenBegeisterer-Module stark an der Bedürfnisstruktur der Menschen. Seminarteilnehmer werden zu Kunden und erfahren an prägnanten Beispielen, aus welchem Stoff ein guter Verkäufer ist. Beispiele aus der Praxis bestimmen die Vorgehensweise bei der lebendigen Auseinandersetzung mit den theoretischen Grundlagen:

- Reflexion der eigenen Verkaufsmentalität
- Bestandsaufnahme Soll-Ist-Situation
- Real-Life Erfahrungslernen am Beispiel
- Storytelling aus dem Verkaufsalltag
- Best Practice Ansätze
- Perspektivwechsel & Mystery work
- Erarbeitung Maßnahmenplan Sales-Alltag
- Praxisbegleitung & Feedbackschleifen
- Nachhaltigkeit durch Optical-Resource-Learning® Methode (ORL)

Return on Investment:

- Macher-Mentalität und Mehr-Umsatz im Verkauf mit Verständnis der Hebel, die den Unterschied im Verkauf machen