Anmeldung

Das Geheimnis agilen Verkaufens

Ihre Antwort bitte per Mail an
consulting@lache.de oder per Fax an 08624/ 891 32-74

Seminarort: Raum Mindelheim

Seminartage:
September bis Oktober.2019

Seminardauer:
08.30 bis 17.30 Uhr

Seminargebühr:
2.975,- € zzgl. MwSt.
Der Gesamtbetrag ist sofort nach Anmeldung zu zahlen. Bei Rücktritt ab dem 20.02.2019 fallen 25% des Gesamtbetrages als Gebühr an.

Leistungsumfang:
Arbeitsunterlagen, Fachbuch, Handouts, IN-SIGHTS® Potenzialanalyse inkl. Interpretationsgespräch, Tagungspauschalen (Mittagessen, Kaffeepausen, Tagungsgetränke).

Hiermit melde ich verbindlich an:

Firma

Name | Vorname | Position

Telefon | Telefax | Mail

PLZ, Ort | Straße

Datum, Ort, Unterschrift, Stempel

DR. LACHE & PARTNER
TRAINING TEAM · EVENT

September-Oktober 2019

„Kaum jemand möchte etwas verkauft bekommen.
Doch viele haben Spaß beim Einkaufen.
Wer im Verkauf die Kraft der Emotionen für sich nutzt, schafft Vertrauen und erspart sich lästige Preisverhandlungen.“

Dr. Michael Lache

Das Geheimnis agilen Verkaufens

Wie Sie es in jeder Branche schaffen, Kunden bei sich einkaufen zu lassen

Das Geheimnis agilen Verkaufens

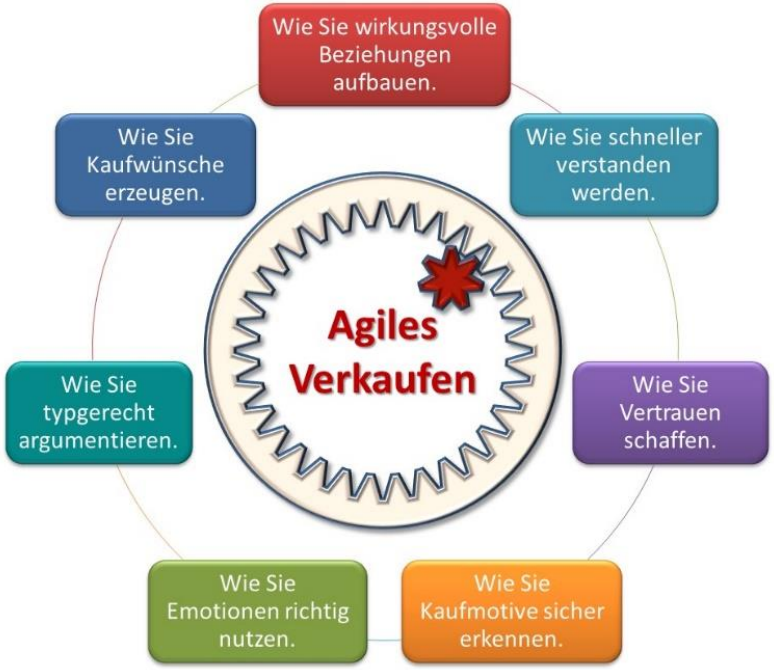
Ein Praxisseminar für alle, die leichter und mehr verkaufen möchten.

Für wen ist dieses Seminar interessant?

Es ist wertvoll für Sie als **Verkäufer**, denn Sie werden erfolgreicher mit Kunden umgehen und Ihre Verkaufserfolge steigern. Sie schaffen es, eine Kundenbeziehung zu erzeugen, bei der Ihre Kunden gerne bei Ihnen einkaufen wollen.

Besonders empfehlenswert für Verkäufer mit beratungsintensiven und komplexen Produkten und Dienstleistungen.

Ihnen als **Führungskraft im Vertrieb** liefert dieses Seminar gleichzeitig Grundlagen, zur motivierenden Mitarbeiterführung. Sie werden die unterschiedlichen Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter besser erkennen und erreichen so eine größere Leistungsbereitschaft.



Informationen zum Ablauf

Die Teilnehmeranzahl ist begrenzt. So können die Seminarleiter individuell auf jeden Teilnehmer eingehen. Die Erkenntnisse aus der Potenzialanalyse ermöglichen den Trainern die Potenziale jeden Teilnehmers typgerecht zu fördern. Jeder Teilnehmer entwickelt daraus seine individuelle konkrete Umsetzungsstrategie für den Arbeitsalltag.

Trainiert und geübt wird in Einzel-, Gruppen- oder in Partnerarbeit. Gearbeitet wird in Stuhlkreisformation, um den Dialog mit den Teilnehmern permanent aufrecht zu erhalten und bei ihnen eine hohe Bereitschaft zur Mitarbeit zu erzeugen.

Das werden Sie aus diesem Seminar mitnehmen:

- ✓ Sie kommunizieren leichter mit Menschen
- ✓ Sie strukturieren Ihre Verkaufsgespräche ergebnisorientierter
- ✓ Sie erreichen Ihre und die Unternehmensziele bequemer
- ✓ Sie sind leistungsfähiger
- ✓ Sie gestalten Gespräche in Ihrem Sinne
- ✓ Sie kommen schneller und konsequenter zum Abschluss
- ✓ Sie motivieren sich selbst und andere leichter
- ✓ Sie setzen nach jedem Seminartag die neuen Erkenntnisse sofort um

Nach diesem Seminar kennen Sie wichtige Erkenntnisse aus der Neurowissenschaft und können im agilen Verkauf und bei jeder Kommunikation davon profitieren.

Sichern Sie sich jetzt Ihren Seminarplatz unter: consulting@lache.de

Dr. Michael Lache, Brunnerweg 16, 83119 Obing,

Telefon: 08624/ 891 32-70, mobil: 0171/ 195 25 85, Mail: consulting@lache.de

Themenschwerpunkte der Seminartage

Typgerechte Kommunikation

Wie Sie professionell kommunizieren

Jeder Mensch „tickt“ anders und möchte doch individuell behandelt werden.

Sie erkennen unterschiedliche Verhaltenstypen und formulieren Ihre Argumente so, dass jeder „seine“ individuelle Lösung entdeckt.

Erfolg durch emotionale Kommunikation

Wie Sie schneller verstanden werden

Fünf Sinne stehen uns zur Verfügung und jeder Mensch nimmt damit die Welt auf seine ganz eigene Weise wahr.

Sie erkennen, welche Sinneskanäle Ihr Gesprächspartner bevorzugt und lernen, optimal in seiner Wahrnehmung mit ihm zu kommunizieren.

Motivation und Zustandsmanagement

Wie Sie noch besser mit sich selbst umgehen

Viele Probleme lösen sich auf, wenn Sie sich auf positive und erfolgsfördernde Lösungen fokussieren.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie sich und andere motivieren und Ihre Ziele schneller erreichen.

Die Kraft der nonverbalen Kommunikation

Wie Sie Ihre persönliche Wirkung erhöhen

Über 90% dessen was Sie „mitteilen“, erfolgt nicht durch Worte, denn das Unterbewusstsein interpretiert Körperhaltung und Tonlage viel schneller.

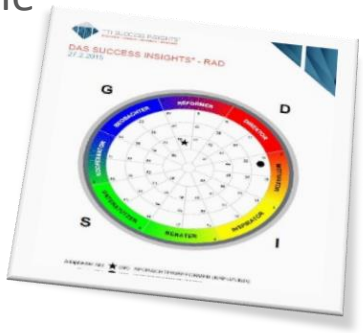
Sie lernen, wie nonverbale Kommunikation funktioniert und trainieren, diese bewusst zu nutzen.

Zusätzlicher Wert für Sie

Dieses Seminar beinhaltet eine objektive, wissenschaftlich fundierte Analyse (INSIGHTS® Potenzialanalyse) Ihrer persönlichen Stärkenpotenziale.

Das Verständnis von Stärken und Schwächen in diesen Bereichen fördert die persönliche und professionelle Entwicklung und steigert die Zufriedenheit am Arbeitsplatz.

Verhalten und Stärkenpotenziale



Dieser Abschnitt wurde entwickelt, um Ihr Wissen über sich selbst und andere zu verbessern. Die Fähigkeit, mit anderen Menschen effektiv zu interagieren kann ausschlaggebend für beruflichen und persönlichen Erfolg im Leben sein. Effektive Interaktion beginnt mit der objektiven Wahrnehmung von sich selbst.

Dr. Michael Lache, Brunnerweg 16, 83119 Obing,

Telefon: 08624/ 891 32-70, mobil: 0171/ 195 25 85, Mail: consulting@lache.de

Individuelle Fach- und Coaching-Kompetenz für Ihren Unternehmenserfolg

Adi Goth

„Wer Außergewöhnliches leisten will, muss den Mut haben, Grenzen zu überschreiten, seine Komfortzone zu verlassen und Selbstbeschränkungen aufzulösen.
Dann sind Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter und Sie zu wahren Spitzenleistungen fähig!“

Vertriebsexperte und Trainer Adi Goth hat in mehr als 30 Jahren zahlreiche Teams im Direkt- und B-2-B-Vertrieb aufgebaut und zu Spitzenleistungen geführt.
Aufbauend auf neuesten verkaufspsychologischen Erkenntnissen lernen seine Teilnehmer, sich auf aktuelle Marktsituationen, verändertes Kundenverhalten und den damit verbundenen Herausforderungen einfach und schnell einzustellen.
Er schafft es in ungewohnten Situationen Vertrauen auf- und Ängste abzubauen und vermittelt Ihnen typgerechte Kommunikation so, dass sie sofort in Fleisch und Blut übergeht.

Dr. Michael Lache

„Wer als Führungskraft oder Mitarbeiter für sein Unternehmen mit anderen Menschen kommuniziert, braucht Souveränität.
Wenn Sie Ihre eigenen Stärken und Schwächen im Blick haben, können Sie andere Menschen besser verstehen und emotional erreichen.“

Kommunikations- und Vertriebsberater Dr. Michael Lache hilft Menschen und Unternehmen seit über 20 Jahren die Kraft emotionaler Präsentationen für ihre Zielerreichung zu nutzen.
In seinen Seminaren vermittelt Ihnen der Dipl. Holzwirt auf leicht verständliche und emotionale Weise, wie Sie aus einfachen Alltäglichkeiten, Erkenntnisse für professionelle Kommunikation gewinnen können.
Sie stellen fest, wie leicht es wird, menschliche Verhaltensweisen zu verstehen und typgerecht zu kommunizieren.

Dr. Michael Lache, Brunnerweg 16, 83119 Obing, Telefon: 08624/ 891 32-70, mobil: 0171/ 195 25 85, Mail: consulting@lache.de