

SEMINAR

DAS 1 X 1 DER MENSCHENKENNTNIS IM VERKAUF

„Jeder Jeck is anders.“

(Kölsches Sprichwort)

Es gibt Kunden, an denen beißt man sich sprichwörtlich die Zähne aus. Trotz langjähriger Erfahrung, bester Produkte und hervorragender Verkaufstechniken findet man einfach keinen Zugang zu ihnen – die Chemie stimmt einfach nicht. Doch woran liegt das? Ist ein erfolgreiches Verkaufsgespräch in solchen Fällen ausgeschlossen?

Um wirkungsvoll verkaufen zu können, müssen Verkäufer einerseits Ihre Wirkung auf andere Menschen kennen. Wenn sie diese Wirkung verstanden haben, liegt es an ihnen zu entscheiden, ob sie diese verstärken oder abmildern wollen, um mit anderen leichter in Kontakt zu kommen. Durch Selbstreflexion in Bezug auf die eigene Persönlichkeitsstruktur werden sie selbstsicherer und können mit größerer Flexibilität auf andere reagieren.

Andererseits ist es notwendig zu erkennen, wie der Kunde „tickt“ und wodurch sich dessen Persönlichkeit auszeichnet. Je nachdem ergeben sich daraus nämlich sehr unterschiedliche Strategien und Anforderungen an die Flexibilität des Verkäufers.

Es gibt große Unterschiede darin, was ein Kunde unter einer guten Behandlung bzw. einer angenehmen Atmosphäre versteht. Während der eine zunächst einmal etwas Smalltalk über den letzten Urlaub halten möchte, wollen andere Kunden direkt zur Sache kommen und über die neuesten Produktentwicklungen informiert werden.

Wenn Verkäufer in der Lage sind zu erkennen welchem Kundentyp ihr Gesprächspartner entspricht, können sie sich erheblich besser auf ihn einstellen und die Aussagen auf der Beziehungsebene angemessen „überbringen“. Der Weg zum Erfolg führt somit immer über die Anpassung an die Persönlichkeit des Gesprächspartners. Die Persönlichkeit ist das, was einen Verkäufer unverwechselbar macht. Das Gleiche gilt jedoch auch für seine Kunden!

Genau an dieser Stelle setzt das Seminar an:

- ✓ Erstellung eines individuellen Persönlichkeitsprofils
- ✓ Welche praktischen Implikationen ergeben sich aus dem DISG-Persönlichkeitsmodell für den Verkauf? Was sind meine bevorzugten Verhaltensmuster als Verkäufer?
- ✓ Woran erkennt man den Persönlichkeitstyp des Kunden?
- ✓ Welche Erwartungen haben Kunden in Abhängigkeit ihres Persönlichkeitstyps an einen Verkäufer? Was sollte man tun? Was sollte man vermeiden?
- ✓ Welche Spannungsfelder existieren zwischen verschiedenen Persönlichkeitstypen? Wie kann man sie auflösen?
- ✓ Welche Möglichkeiten gibt es, angemessen auf ein von mir schwierig empfundenenes Verhalten zu reagieren? Welche Möglichkeit passt zu mir?

Am Ende des Seminars können die Teilnehmenden Ihre Wirkung auf andere besser einschätzen und Ihren Verkaufsstil besser auf ihre Kunden einstellen. Sie lernen sich selbst und ihre Kunden besser kennen und zu verstehen.

Dauer: 1 oder 2 Tage