

BUSINESS FROM THE HEART

1-Tages-Workshop für EinzelunternehmerInnen

Grundlagen für ein herzliches und erfolgreiches Verkaufserlebnis

Erfahren Sie in diesem eintägigen Seminar erfahren Sie, wie Sie den reinen Verkaufsaspekt hinter sich lassen und stattdessen echte, wertvolle Verbindungen zu Ihren Kunden aufbauen.

Sie werden ermutigt, Ihre Verkaufsgespräche so zu gestalten, dass sie authentisch zu Ihrem persönlichen Stil passen – für ein angenehmeres Erlebnis für Sie und Ihre KundInnen.

Sie erhalten praxisnahe Grundlagen, um ein/e Experte/Expertin für Beziehungsaufbau zu werden. So wird es Ihnen leichter fallen, potenzielle Kunden nicht nur zu überzeugen, sondern mit Freude und Leichtigkeit zum Abschluss zu führen.

Folgende Themen werden behandelt:

- Die 4 Phasen des Verkaufsprozesses
- Effektive Kommunikationswerkzeuge für erfolgreiche Verkaufsgespräche

Wichtigste Lernziele:

- Entdecken und Kultivieren Ihrer individuellen Verkaufstalente
- Techniken zur Eröffnung und Pflege von Kontakten kennenlernen
- Fähigkeit entwickeln, vertrauensvolle Beziehungen aufzubauen und die Bedürfnisse der Kunden zu erkennen
- Die Schlüsselmomente der "Verkaufsfrage" optimal gestalten
- Mit Kundenbedenken umgehen, um einen Abschluss zu beiderseitiger Freude zu machen

Durch Input, Gruppendiskussionen, Rollenspiele und Reflexionsübungen vertiefen Sie Ihr Wissen über Verkaufen mit Herz und wenden das Gelernte auf Ihren individuellen Kontext an.

Wer sollte teilnehmen:

Dieser Workshop richtet sich an EinzelunternehmerInnen, die:

- mit ihrer aktuellen Abschlussquote unzufrieden sind
- sich oft zurückhaltend fühlen
- oder Hemmungen haben, aktiv auf potenzielle Kunden zuzugehen.

Termine: Samstags - 18. Januar 10:00 bis 16:00 Uhr in Berlin-Mitte oder Berlin-Wilmersdorf

Preis: 200,- Euro inkl. Mehrwertsteuer