



ALCACOM LEISTUNGSPROFIL

Trainings-Übersicht

Die Welt des Kunden verstehen

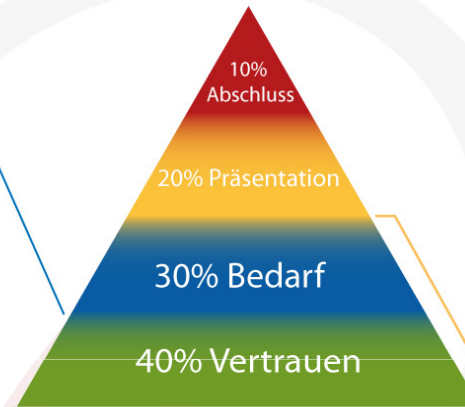
- Rahmenbedingung für eine effektive Kommunikation
- Warum Sie sich auf ein Verkaufsgespräch optimal vorbereiten sollten
- Den Kaufprozess verstehen und sich darauf einstellen
- Was der Kunde wirklich kauft und was wir verkaufen
- Das Metamodell der Sprache
- Die Kunst des Fragens und des aktiven Zuhörens
- Wie ich Fragen einsetze, um den Kunden optimal zu beraten
- Das 6-Phasen-Modell als Basis für eine strukturierte Gesprächsführung
- Wertermittlung als Basis für den Erfolg

Dauer: 3 bis 4 Halbtage

Menschenkenntnis als Erfolgsfaktor

- Vertrauensaufbau als Basis für den Erfolg
- Sich selber besser verstehen
- Die eigenen Präferenzen erkennen und dadurch die eigene Effektivität erhöhen
 - Stärken und Lernfelder (mögliche Schwächen)
 - Hinweise zur effektiven Kommunikation und zu Barrieren in der Kommunikation
 - Wert im Team
- Wahrnehmung: „Unsere Landkarte ist nicht das Gebiet“
- Grundlagen Insights® Discovery
- Mein persönliches Insights® Discovery Präferenz-Profil
- Andere besser verstehen
- Sich auf andere einstellen und Beziehungen aufbauen
- Effektive Anpassungsstrategien erarbeiten und reflektieren
- Einsatz „mehrfarbiger“ Strukturen

Dauer: 4 Halbtage



Verkaufen heute

Weitere Themenbereiche

- Neukundengewinnung
- Die telefonische Terminvereinbarung
- Empfehlungsmarketing
- Zeitmanagement
- Kommunikationsgrundlagen für Techniker
- Kommunikationspsychologie nach Schulz von Thun
- Verhandeln nach dem Harvard Konzept

Dauer: jeweils 2 bis 4 Halbtage

Lernziele / Ihr Nutzen

Die **alcaCom Intervalltrainings** liefern Ihnen Antworten auf folgenden Fragen:

- Wie gewinne ich das Vertrauen des Anderen?
- Was sind meine Präferenzen (Neigungen) im Verhalten und in der Kommunikation?
- Was sind meine Stärken und meine Entwicklungspotenziale?
- Wie wirke ich auf andere?
- Wie schaffe ich es, den Anderen für mich zu gewinnen?
- Welche Menschen spreche ich besonders an?
- Wer lehnt mich eher ab?
- Wie kann ich effektiver mit meinen Mitmenschen kommunizieren?
- Wie gehe ich mit „schwierigen“ Menschen um?
- Wie kann ich unterschiedlich auf die Verhaltensweisen von Gesprächspartnern eingehen?
- Nach welchen Kriterien entscheidet sich der Kunde für mich?
- Wie kann ich den Kunden durch eine wirkungsvolle Präsentation für mich gewinnen?

Wirkungsvoll präsentieren

- Mein persönlich bevorzugter Präsentationsstil
- Wirkungsvoller Aufbau und Gliederung einer erfolgreichen Präsentation
- Präsentationsziele setzen und auch erreichen
- Die sechs W-Fragen für eine gelungene Vorbereitung
- Eine Präsentation souverän und fesselnd vortragen
- Technik und Medien intelligent und kreativ nutzen
- Alle nonverbalen Systeme für Ihren Erfolg einsetzen
- Lampenfieber, Pannen, Einwände und Angriffe zu Ihren besten Freunden machen

Dauer: 3 bis 4 Halbtage



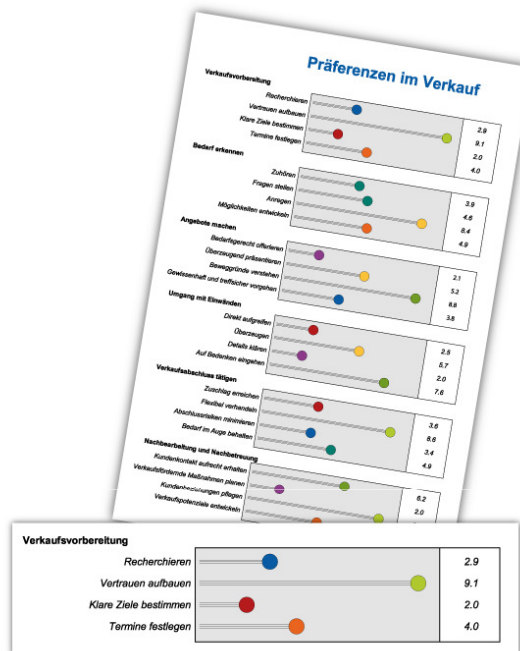
1. Training: sich selbst besser verstehen

- Meine Herausforderungen im Verkauf / in der Kommunikation
- Meine persönliche Ziele für das Training: den vierfarbigen Zielsetzungsprozess kennenlernen
- Vertrauensaufbau als Basis für den Erfolg
- Wahrnehmung: „Unsere Landkarte ist nicht das Gebiet“
- Grundlagen Insights® Discovery
- Mein persönliches Insights® Discovery Präferenz-Profil
- Transfer- und Integrationsaufgaben 2. Training



2. Training: Andere besser verstehen

- Rückblick und Vertiefung 1. Training
- Die eigenen Präferenzen erkennen und dadurch die eigene Effektivität erhöhen
 - Stärken und Lernfelder (mögliche Schwächen)
 - Hinweise zur effektiven Kommunikation und zu Barrieren in der Kommunikation
 - Wert im Team
- Meine Präferenzen im Verkauf
- Meine persönliche Kompetenz-Erweiterungsmatrix
- Transfer- und Integrationsaufgaben 3. Training



3. / 4. Training: Sich auf andere einstellen

- Rückblick und Vertiefung 2. / 3. Training
- Effektive Kundenbeziehungen aufbauen
- Die 8 Insights® Haupttypen im Verkauf
- Präferenzen des Anderen erkennen und sich erfolgreich darauf einstellen
 - Verbale und nonverbale Erkennungsmerkmale
 - Videoanalysen „Präferenzen / Haupttypen erkennen“
 - Der Einfluss meiner Präferenzen auf meine Verkaufstätigkeiten
- Effektive Anpassungsstrategien für alle Stufen des Verkaufsprozesses erarbeiten und reflektieren
- Überblick und Einsatz „mehrfarbiger“ Strukturen (Auswahl):
 - Bedarfsermittlung
 - Umgang mit Einwänden
 - Feedback
 - Zielsetzung
 - Präsentation
- Transfer- und Integrationsaufgaben

Lernziele / Ihr Nutzen

- Dieses 4-halbtägige Intervalltraining liefert Ihnen Antworten auf folgenden Fragen:
- Was sind meine Präferenzen (Neigungen) im Verhalten und in der Kommunikation?
 - Was sind meine Stärken und meine Entwicklungspotenziale?
 - Wie wirke ich auf andere?
 - Wie schaffe ich es, den Anderen für mich zu gewinnen?
 - Welche Menschen spreche ich besonders an?
 - Wer lehnt mich eher ab?
 - Wie kann ich effektiver mit meinen Mitmenschen kommunizieren?
 - Wie gehe ich mit „schwierigen“ Menschen um?
 - Wie kann ich unterschiedlich auf die Verhaltensweisen von Gesprächspartnern eingehen?

