



Verkaufpsychologie und Verhaltensstile mit dem LIFO[©]-Typologiemodell

TRI
LOGIE

Zielgruppe

Mitarbeitende im Kontakt mit Kunden und Kundinnen

Teilnehmende

Mitarbeitende aller Ebenen

Essenz

Die ADM/KAM sind alle unterschiedlich, Kunden auch. Die Teilnehmenden erhalten Einblick in die psychologischen Möglichkeiten beim Verkauf und können mit Kunden typgerecht verhandeln. Sie erhalten Wissen über die unterschiedlichen Typologien von Menschen und können es nutzen, sich und den Kunden besser einzuschätzen und zu beraten. Die Kunden können auf einer Wellenlänge behandelt werden. Die Mitarbeiter wissen, wie sie Konflikte vermeiden und zielgerichtet verkaufen.

Methodik

Trainer-Input, Einzel-, Partner-, Gruppenarbeit, Gesprächsübungen, Diskussion, Fallarbeit, Reflektieren in der Gruppe

Module

Seminarinhalt

Typologien & Verhaltensstile

- Einführung, Abgrenzung und Differenzierung
- Charakter oder Persönlichkeit
- Das LIFO-Typologiemodell „Verkaufsstile“
- Günstige/ungünstige Bedingungen, Absicht-Verhalten-Wirkung
- Auswertung Fragebogen
- Kurzanalysen der Teilnehmenden

Auftritt & Wirkung

- Die Körpersprache als Werkzeug im Vertrieb
- Mimik, Gestik, Haltung
- Mikro Mimik analysieren und nutzen
- Stimme & Sprache gezielt einsetzen
- Durch Körpersprache, Stimme und Sprache den Kunden beeinflussen

Kurzübungen

Hinweis

Um Zeit im Training zu sparen, kann der Fragebogen im Vorwege ausgefüllt und mit in das Training gebracht werden.