

## GFO-Trainingsreihe: „Der NLP-Verkaufsprofi“

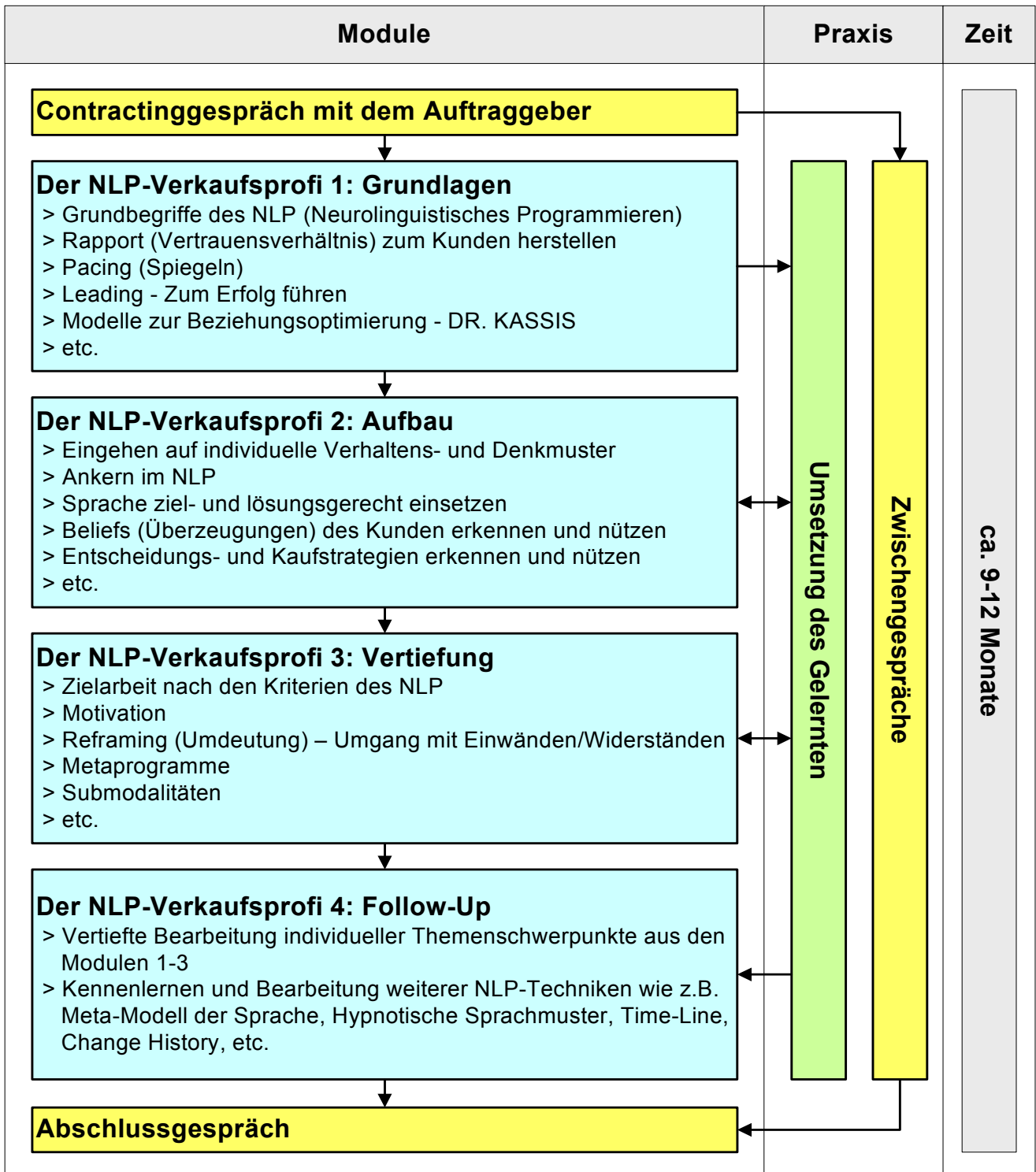
**„Wenn du tust, was du immer schon getan hast,  
wirst du bekommen, was du schon immer bekommen hast.  
Wenn du das, was du möchtest, nicht bekommst,  
dann tue etwas anderes.“**  
(Richard Bandler, Mitbegründer von NLP)

### Der Nutzen der Trainingsreihe „Der NLP-Verkaufsprofi“

- Ziel jedes Verkaufstrainings ist die Steigerung der Verkaufsabschlüsse.
- Das in der Praxis erfolgreich erprobte Kommunikationsmodell NLP (Neurolinguistisches Programmieren) ist ein wirksames Instrument, um dieses Ziel zu erreichen.
- Ihre VerkaufsberaterInnen lernen, gezielt NLP – Techniken zur ziel- und lösungsorientierten Gestaltung von Verkaufsgesprächen einzusetzen.
- Ihre VerkaufsberaterInnen verknüpfen ihr fundiertes Verkaufs-Know-How mit den Techniken des NLP und erweitern dadurch ihr Verhaltensrepertoire im Verkaufsgespräch.
- NLP hilft Ihren VerkaufsberaterInnen dabei, sich auf die verschiedenen Kundentypen einzustellen, ihre Verhaltensmuster und Entscheidungsstrategien zu erkennen und die weitere Gesprächsführung darauf abzustimmen.
- Ihre VerkaufsberaterInnen steuern und formen aktiv das Verkaufsgeschehen.
- Sie perfektionieren ihre Präsentationstechnik und stärken ihre Überzeugungskraft und Rhetorik.
- Ihre VerkaufsberaterInnen erproben nach jedem Modul das Gelernte sofort in der Verkaufspraxis und tauschen sich im Folgemodul mit den anderen TeilnehmerInnen aus. – „Best Practice aus der Praxis für die Praxis“. *Durch diese konzentrierten Lern(wiederholungs-)schleifen ist auch der laufende Einstieg von neuen Mitarbeitern in die Trainingsreihe möglich.*
- Sie entwickeln ihre persönlichen Verkaufsstrategien, um auch mit schwierigen Kunden erfolgreich zu arbeiten, bei denen sie bisher keinen optimalen Zugang gefunden haben.
- Die Qualität der Verkaufsgespräche und die Abschlussquote steigen.

**Trainingsdauer:** 2 Tage pro Modul

**Der Ablauf - Themen und Methoden \*)**



\*) Die detaillierten Themen und Inhalte stimmen wir im Contractinggespräch sowie in laufenden Zwischengesprächen zwischen den einzelnen Modulen mit dem Auftraggeber ab.