

MIND BASICS

SALES

Ausräumen innerer Blockaden auf dem Weg zum Neukunden

Eine der größten Herausforderungen im Vertrieb ist der souveräne Umgang mit Ablehnung.

Der Verkäufer, der bei einem Kunden immer wieder scheitert, wird ihn irgendwann nicht mehr anrufen. Leider wirkt sich diese Erfahrung von Ablehnung auch auf das generelle Vertriebsverhalten aus, denn niemand findet es motivierend, wenn seine Angebote oder Produkte immer wieder abgelehnt werden.

Um solche Herausforderungen erfolgreich zu meistern und Ihre Vertriebsziele nicht zu gefährden, ist es wichtig, die Funktionsweise des menschlichen Gehirns gerade bei Ablehnung zu verstehen und in der Vertriebsarbeit zu beachten.

Wir zeigen Ihnen pragmatisch und praxisorientiert, wie Sie mit Freude und Erfolg im Vertrieb arbeiten und mit Ablehnung so umgehen, dass negative Emotionen Ihre Arbeit nicht beeinflussen.

Denn diese aktivieren die Abwehr- und Rückzugsareale in unserem Gehirn und blockieren gleichzeitig die Suche nach neuen Lösungswegen. Rückzugsmuster und Blockaden aber sind für den Vertrieb fatal.

Gerade bei einer Ablehnung benötigen Vertriebsmitarbeiter also Eigenmotivation und neue Ansätze beim Kunden.

Wie schaffen wir das?

Indem wir Ihnen wichtige grundlegende Arbeitsweisen unseres Gehirns erklären und deren Auswirkungen auf unser Vertriebsverhalten zeigen.

Dabei gehen wir in unserer Arbeit weit darüber hinaus, nur Verkaufstechniken einzuüben und auswendig zu lernen.

Vielmehr begleiten wir Sie durch ein sehr effektives und einzigartiges Programm, das gezielt im Arbeitsalltag ansetzt, wenig Zeit beansprucht und Ihnen praktische und umsetzbare Lösungen an die Hand gibt.

Bei uns lernen Sie Techniken, die schnell und effektiv einzusetzen und vor allem alltagstauglich sind.