



TRAINER-QUALIFIZIERUNG - SELBSTSTÄNDIGKEIT ALS TRAINER / COACH

Wir bieten Ihnen eine Trainer-Qualifizierung in 3 Modulen zu unseren bewährten MCWT-Erfolgskonzepten - Ihre Grundlage für Ihre erfolgreiche Selbstständigkeit als Trainer und Coach. MCWT steht für mehr als 30 Jahre Know-How und Erfahrung. Profitieren Sie davon!

Möglicherweise möchten Sie:

- neue Kompetenzbereiche erschließen
- sich als Trainer und Coach weiterentwickeln
- mehr Kunden gewinnen und mehr Aufträge umsetzen
- sich ein zweites Standbein schaffen
- von erfolgreichen Workshop-Konzepten profitieren – nicht das Rad neu erfinden müssen

Trainer-Qualifizierung Modul 2

Verkaufpsychologie und Vertrieb - Erfolgreiche Verhandlungsführung, Verkaufstechniken und effektives Telefonverhalten

Beschreibung

Die Qualifizierung "Verkaufpsychologie und Vertrieb" richtet sich an bereits tätige als auch angehende Trainer und Coaches, die ihre Fähigkeiten im Bereich Verhandlungsführung, Verkaufstechniken und Telefonverhalten entwickeln möchten, um diese Themen als Wirtschaftstrainer im Unternehmen und bei ihren Kunden erfolgreich umzusetzen. Dieses Qualifizierung vermittelt Ihnen das erforderliche Wissen und die praktischen Werkzeuge, um Ihre Kunden seminarmäßig in den Bereichen Verkaufpsychologie, effektive Verhandlungsführung und optimales Telefonverhalten zu unterstützen.

Weiterhin vermittelt diese Qualifizierung den Teilnehmern das erforderliche Knowhow der Seminar-Konzepte und Konzeptionen, das Wissen und die Fähigkeiten, um als Trainer und Coach in Unternehmen diese Ziele erfolgreich umzusetzen.

Inhalte

Verkaufpsychologie:

Grundlagen der Verkaufpsychologie: Die Motivation und Bedürfnisse von Kunden verstehen

Kundenorientierte Kommunikation: Wie Sie Vertrauen aufbauen und eine positive Kundenbeziehung aufbauen können

Einflussfaktoren im Verkaufsprozess: Psychologische Prinzipien zur Steigerung der Verkaufseffektivität

Verhandlungsführung:

Grundlagen der erfolgreichen Verhandlungsführung: Zielsetzung, Planung und Strategieentwicklung

Verhandlungstaktiken und -techniken: Win-Win-Verhandlung, Argumentationstechniken und Umgang mit Einwänden

Verhandlungsmacht und Einfluss: Wie Sie Ihre Verhandlungsposition stärken und erfolgreiche Ergebnisse erzielen

Vertrieb/Verkauf:

Verkaufsprozess: Von der Bedarfsanalyse über die Präsentation bis zum Abschluss

Verkaufstechniken und -methoden: Cross-Selling, Upselling, Kundenbindung und Abschlusstechniken

Kundenakquise und -pflege: Entwicklung von Vertriebsstrategien und langfristigen Kundenbeziehungen

Telefonverhalten und das Telefon als Marketing-Instrument bzw. Visitenkarte eines Unternehmens



Professionelles Telefonverhalten: Kommunikationstechniken, Anrufannahme, Gesprächsführung und -etikette

Das Telefon als Marketing-Instrument: Wie Sie Kundenkontakte über das Telefon erfolgreich nutzen können

Kundenorientierter Service am Telefon: Kundenzufriedenheit steigern und Kundenbindung aufbauen

Zielgruppe

Die Qualifizierung richtet sich an angehende Trainer und Coaches, die als Wirtschaftstrainer im Unternehmen und bei ihren Kunden Seminare zu den Themen Verkaufspsychologie, Verhandlungsführung und Telefonverhalten anbieten möchten. Es eignet sich auch für erfahrene Trainer und Coaches, die ihre Kenntnisse in diesen Bereichen erweitern und vertiefen möchten.

Nutzen

Nach Abschluss der Qualifizierung werden die Teilnehmer in der Lage sein:

Kunden seminarmäßig in den Bereichen Verkaufspsychologie, Verhandlungsführung und Telefonverhalten zu unterstützen
Das Wissen über Verkaufspsychologie gezielt einzusetzen, um Kundenbedürfnisse zu erkennen und erfolgreich zu kommunizieren.

Übungen und Fallstudien durchführen, um ihre Verhandlungsführung zu verbessern und erfolgreiche Verhandlungsergebnisse zu erzielen

Effektive Verkaufstechniken und -methoden anzuwenden, um den Verkaufsprozess zu optimieren und den Umsatz zu steigern.

Das Telefon als effektives Marketing-Instrument und Visitenkarte eines Unternehmens einzusetzen, um Kundenkontakte zu nutzen und Kundenzufriedenheit zu erhöhen.

Kundenorientierte Kommunikationstechniken am Telefon zu beherrschen und positive Kundenbeziehungen aufzubauen.

Strategien zur Kundenakquise und Kundenbindung zu entwickeln und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

Der Nutzen dieser Qualifizierung liegt darin, dass die Teilnehmer ihre Expertise als Trainer und Coaches erweitern und ihre Kunden seminarmäßig in den Bereichen Verkaufspsychologie, Verhandlungsführung und Telefonverhalten unterstützen können.

Sie werden in der Lage sein, individuelle Trainings- und Coaching-Interventionen zu entwickeln, um ihre Kunden erfolgreich in diesen Bereichen zu schulen und ihnen praxisnahe Lösungen anzubieten. Durch den Einsatz von praxisorientierten Übungen, Fallstudien und praktischen Beispielen werden die Teilnehmer ihre Fähigkeiten verbessern und das erlernte Wissen direkt in die Praxis umsetzen können.

Das Ergebnis ist eine Steigerung der Verkaufs- und Verhandlungskompetenzen ihrer Kunden sowie eine verbesserte Kundenbindung und Kundenzufriedenheit.

Die Trainer und Coaches, die diese Qualifizierung absolvieren, werden nicht nur in der Lage sein, fundierte Seminare und Coachings zu den Themen Verkaufspsychologie, Verhandlungsführung und Telefonverhalten anzubieten, sondern auch als kompetente Ansprechpartner für ihre Kunden fungieren, um deren Vertriebs- und Verkaufserfolg nachhaltig zu steigern.

Termine für 2024

Trainer-Qualifizierung Modul 2: Seminar mit gesamt 8 Tagen

2 x 3 Tage plus 2 Tage Übungseinheiten für Teilnehmer - werden jeweils während der Veranstaltung vereinbart.

Termine für das 3. und 4. Quartal 2024 sind in der Planung.

Ort: Seminarhaus MCWT, Ohlenstedter Quellseen (Niedersachsen) bei Bremen.

Eine Anmeldung zur Qualifizierung kann ausschließlich nach vorheriger Kontaktaufnahme erfolgen.



Aufgrund der sehr begrenzten Teilnehmerzahl wird eine sehr zeitige Anmeldung zur Qualifizierung empfohlen!

Kosten

Gesamtkosten 3.600,00€ zzgl Mwst. inkl. Seminargetränken und Gebäck, etc. (Nervennahrung©) und in einer kleinen Seminargruppe mit ca. 4 bis 6 Teilnehmern.

Sie erhalten

- a) umfangreiche Handouts, Skriptmaterial zum Nachlesen
- b) eine detaillierte Seminar-Flipchartdokumentation aller in der Trainer-Qualifizierung behandelten und dargestellten Themen
- c) bewährte Konzepte für Aufbau und Durchführung eigener Trainings im Bereich „Verkaufpsychologie und Vertrieb - Erfolgreiche Verhandlungsführung, Verkaufstechniken und effektives Telefonverhalten“
- d) Teilnahmebescheinigung „Qualifizierung zum Trainer im Bereich “Verkaufpsychologie und Vertrieb“

Verpflegung und eventuell anfallende Reise- oder Übernachtungskosten sind in allen Modulen der Trainer-Qualifizierung nicht inbegriffen.

Empfehlung: planen Sie bitte für Ihre individuelle Vor- und Nachbereitung der Workshop-Tage genügend Zeit ein.

Nehmen Sie einfach den Kontakt zu uns auf!

Wir sind für Sie da und beraten Sie gern!

Mira Berger

Ohlenstedter Quellseen im Februar 2024