

Neuro-Linguistischer Verkauf

Öffnen Sie die „innere Schatztruhe“
zu Ihrem Verkaufserfolg



Sind Sie bereit neue Wege zu gehen?

von Mag. Rudolf Haberpeuntner
NLP Lehrtrainer nach ÖDV und DDV für NLP

Ich bewege Ihren Verkauf!

Lehrgang: Neuro-Linguistischer Verkauf

Öffnen Sie die „innere Schatztruhe“ zu Ihrem Verkaufserfolg

Um was geht es beim Neuro-Linguistischen Verkauf?

Es wird viel über Verkauf und NLP gesprochen! NLP heißt lernen von den Besten - sind Sie bereit, dafür etwas zu leisten? Hier erfahren Sie direkt vom Profi, wie Sie selber die besten Verkaufs- **und** NLP-Techniken auf Ihrem Verkaufsweg zum Erfolg einsetzen können. Noch im Training entwickeln Sie Ihre eigenen Werkzeuge für eine neue Qualität in Ihren Kundenbeziehungen. Profitieren Sie aus nachweislich 15 Jahre Verkaufscoaching und 10 Jahren NLP-Training und sichern so Ihren Wettbewerbsvorteil.

Zielgruppe

Alle Verkäufer und Verkäuferinnen, die sich entschlossen haben einen neuen Verkaufs-Weg zu gehen um den eigenen Erfolg auf Dauer selber in die Hand zunehmen! Ab sofort! Gruppe auf maximal 9 Personen beschränkt.

Inhalte Modul 1 – Wie „ticke“ ich als Verkäufer?

Bevor Sie ein Gespräch führen, sollten Sie selber ganz genau wissen, wie Sie „ticken“ und auf die eingesetzten Methoden und Formate reagieren!

Und das bearbeiten wir im 1. Modul: Welche Sinnessysteme bevorzuge ich in meiner Kommunikation? Wie funktioniert meine Wahrnehmung und was ist subjektive Interpretation? Wie kann ich meine Wahrnehmungsfähigkeiten im Gespräch steigern und gezielt einsetzen? Wie führe ich ohne Druck ein Gespräch und arbeite auf der Beziehungsebene? Welchen Einfluss hat Sprache wirklich und wie nutze ich die „innere Landkarte“ zur Informationsgewinnung? Welchen Einfluss haben meine Einstellungen, Werte und persönliche Identität auf meine Verkaufsfähigkeiten und Verhalten? Wie versetze ich mich auf Knopfdruck in einen exzellenten Zustand um 100% präsent zu sein?

Dazwischen: 2 selbstorganisierte Peergroup-Meetings zur Umsetzungsreflexion, Vertiefung und Feedback

Inhalte Modul 2 – Wie „ticken“ meine Kunden?

Wenn ich weiß, wie ich „ticke“, bin ich bereit für echte Präsenz und Führung beim Kunden!

Und das bearbeiten wir im 2. Modul: Wie erkenne und nutze ich die unterschiedlichen Wahrnehmungs- und inneren VerarbeitungsfILTER? Wie spreche und integriere ich das Unbewusste in ein Gespräch? Wie evoziere ich die Überzeugungs- und Kaufmotivationsstrategie meiner Kunden? Wie führe ich mit Sprache durch unterschiedliche Empfindungszustände und halte die Kunden in einem positiven, kaufbereiten Zustand? Welche Methoden gibt es zur Vermeidung von Widerständen und Einwänden? NLP heißt lernen von den Besten - sind Sie bereit dafür etwas zu tun?

Alle gezeigten NLP und Verkaufs-Werkzeuge und Modelle wende ich seit über 10 Jahren täglich im Beruf und Leben an. Mein Motto: Praxis statt Theorie!

Ablauf

Zwei aufeinander aufbauende Module zu je 3 Tagen Intensivtraining, dazwischen 8 Wochen Umsetzungspause mit zwei von den TeilnehmerInnen zu organisierenden Peergroup-Meetings zur Umsetzungsreflexion, Vertiefung und Verfeinerung der selbst entwickelten Verkaufswerkzeuge.

All in One Verkaufstraining

Ziel

Ab sofort den eigenen Verkaufserfolg in die Hand nehmen! Sie entwickeln eine neue Qualität in Ihren Verkaufsfähigkeiten und Wahrnehmung und sind in Zukunft unabhängig von äußeren Umständen, Produkten oder Verkaufssituationen. Die Folge ist ein dauerhafter, nachhaltiger und persönlicher Erfolgsweg, auf dem ich Sie begleite!

Termine

- Modul 1: 20. - 22. Juni 2012 (Mi – Fr je 9.00 bis ca. 18.00 Uhr)
- Modul 2: 12. - 14. September 2012 (Mi – Fr je 9.00 bis ca. 18.00 Uhr)
- Zwischen den Modulen sind pro Monat je eine Peegroup (Dauer ca. 4 Stunden) von den Teilnehmern selber zur Umsetzungsreflexion, Vertiefung der Techniken und Feedback zu organisieren.

Ort

Salzburg Stadt

Investition

- € 890,- inkl. 20 % USt. **pro Modul**
- Die Trainingsunterlagen sind im Preis enthalten.
- Verpflegung und Unterkunft sind jeweils selber zu bezahlen.

Trainer

1997 habe ich mein Leben selber in die Hand genommen und bin seitdem als selbständiger Trainer, Unternehmensberater und Coach im deutschsprachigen Raum tätig. Mehrere Jahre war ich zusätzlich als Geschäftsführer und Verkaufsleiter in Italien engagiert. Seit 1998 bin ich NLP'ler und seit 2011 zertifizierter NLP-Lehrtrainer nach ÖDV für NLP/DVNLP und veranstalte auch ganze NLP Diplomalergänge zum „Easy“ NLP Practitioner und „Easy“ NLP Master Practitioner an.

Kontakt Daten und weitere Informationen jederzeit unter:

Für den Erstkontakt zur Weitervermittlung wenden Sie sich bitte an:

**Impulse & Seminare
Rudolf Kronreif
Uferstraße 41
A-5020 Salzburg**

**Mobil: +43 664 5317477
kronreif@nlp-seminare.at**



Ich bewege Ihren Verkauf!