

## Berufliche geförderte Weiterbildung Sales-Competences

### Sales Competences – Verkauf mit Herz und Verstand

Erzielen Sie ein Höchstmaß an Präzision und Effektivität beim Verkaufen. Treten Sie beim Verkaufen als Berater und Coach auf und Sie werden glückliche und langfristige Kundenbeziehungen aufbauen können.

Wir integrieren am Markt führende Verkaufsmethoden und verbinden diese mit den zueinander stehenden Elementen aus dem NLP. Die Seminare zeichnen sich somit durch einen hohen Grad an Interaktivität aus, was für viel Spaß und Vertrauen beim Lernen in der Gruppe sorgt. Praxisorientierte Übungen können direkt in den Alltag übertragen werden, so dass die Motivation für die Umsetzung des Erlernten für den Einzelnen ausnahmslos hoch ist.

### AZWV Bildungsträger



**Alexander-Training** ist durch eine offene und zuversichtliche Grundhaltung geprägt. Die Aufgabe ist es, Menschen und Organisationen in persönlichen oder beruflichen Prozessen zu unterstützen. Bei der Arbeit als Trainer oder Coach handeln wir nach der Devise „Persönlich und zielorientiert“. In diesem Sinn werden auch unsere Ausbildungen durchgeführt.

### Ausbildungsinhalte

#### **Bedarfsermittlung durch partnerschaftliche Kommunikation**

- Grundlagen vertrauensvolle Verständigung
- Ziel- und lösungsorientierte Fragetechniken
- Nonverbale Gesprächsebene aufbauen (Pacing)
- Augenzugangshinweise
- Körpersprache gezielt einsetzen
- Die Stimme als Werkzeug nutzen

#### **Lösungen strukturiert verkaufen – heben Sie sich vom Wettbewerb ab**

- Entwicklung von neuen Strategien
- Kreativitätsstrategie nach Walt-Disney
- Überzeugungsstrategien
- Up- Down – lateral Chunking
- Lösungsorientierte Verkaufsstrategien
- Wettbewerb als Verkaufstreiber

#### **Ergünden Sie den Denkstil Ihrer Kunden – das unwiderstehliche Angebot**

- Mehrschichtige Kommunikation auf Sinn-, Denk- und Verhaltensebene
- Das unwiderstehliche Angebot
- Inhalte in geeignete Kommunikationsstrukturen übersetzen
- Werte bestimmen Ihr Denken
- Werte und Visionen integrieren

#### **Die Bühne zum Erfolg – treten Sie überzeugend auf**

- Ressourcen zugänglich machen
- Negative Glaubenssätze entmachten
- Blockaden aufdecken und überwinden lernen
- Gefühlszustände selbst bestimmen
- Bei Stressgefahr in sich stabil bleiben
- Gefühlsklassen verändern (Submodalitäten)
- Integrität und Ausstrahlung entwickeln, Energien einsetzen
- Eine „magische“ Aura entfalten und Sympathie erhöhen

#### **Reklamation als Chance erkennen – gewinnen Sie Stammkunden durch Vertrauen**

- Aufbau von Rapport und Umgang mit Kritik
- Gefühlsarten und wie sie entstehen
- Kommunikationsmodell Schulz von Thun
- Kreativität gegen den Widerstand
- Konfliktmanagementtechniken

#### **Verhandlung auf höchster Ebene**

- Blockaden aufdecken und überwinden lernen
- Wahrnehmungsentwicklung
- Ratio und Emotio (Positionen und Interessen)
- Bewusstsein der eigenen Bedürfnisse
- Zielorientierte Gesprächsführung (Leading)
- Unterschiedliche Wahrnehmungspositionen einnehmen
- Verhandlungstechniken (Reframing)

Mehr Infos zu den Ausbildungsinhalten auf der Website [www.alexander-training.de](http://www.alexander-training.de).

### Zielgruppe

Verkäufer, Kunden- und Produktberater im Einzel-, Groß- und Außenhandel. Sie werden in diesen Ausbildungen auf die typischen Aufgaben und Problemstellungen der genannten Berufsfelder ausgebildet.

## Ziel

Professioneller Vertrieb & Business Kommunikation – Zertifizierung Sales Competences

## Dauer und Umfang der Ausbildung

Die Ausbildung findet an 14 Tagen in aufeinander folgenden Werktagen von montags bis freitags in einem Zeitraum von drei Wochen statt. Die gesamte Ausbildung beträgt 140 Unterrichtsstunden. Davon sind 15 Unterrichtsstunden in Eigenarbeit im Online Training.

## Zertifizierungsvoraussetzungen

Teilnahme an der Ausbildung und bestandener schriftlicher und praktischer Abschlusstest.

## Zertifizierung

Nach Schulungsende erhält der Teilnehmer eine Teilnehmerbescheinigung und bei erfolgreich abgeschlossener Maßnahme ein Zertifikat, welches die erlangten Qualifikationen für Tätigkeiten im Bereich Sales Competences bestätigt.

Wir sind als zugelassener Bildungsträger für **die Förderung der beruflichen Weiterbildung nach AZWV zertifiziert**. Außerdem sind wir ein freiwilliges Mitglied des „Forums für Wertorientierung in der Weiterbildung e.V.“ und Mitglied in der ECA (European Coaching Association).



## Kosten

Bei der **Bundesagentur für Arbeit** informiert Sie Ihr/e Sachbearbeiter/in über die Möglichkeit einer beruflichen Förderung nach **SGB III** sowie über diverse Förderprogramme, wie z.B. **WeGebAU** (=Weiterbildung geringqualifizierter und beschäftigter älterer Arbeitnehmer im Unternehmen) oder im Rahmen der **Kurzarbeit und Qualifikation**. Bei Vorlage eines **Bildungsgutscheins** können die Kosten direkt über das Alexander-Training mit der Bundesagentur für Arbeit abgerechnet werden. Mehr Information: [www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de).

## Alexander-Training Veranstaltungsorte

### **Alexander-Training**

Sendlinger Straße 26  
80331 München  
Tel.: (089) 23 00 01 68  
Fax: (089) 23 00 01 70  
[info@alexander-training.de](mailto:info@alexander-training.de)  
[www.alexander-training.de](http://www.alexander-training.de)

### **Seminarräume München Movimento**

Neuhauser Straße 15  
80331 München  
[info@alexander-training.de](mailto:info@alexander-training.de)  
[www.alexander-training.de](http://www.alexander-training.de)

### **Seminarräume Augsburg bei Augsburger Akademie**

Willy-Brandt-Platz 3a  
86153 Augsburg  
[info@alexander-training.de](mailto:info@alexander-training.de)  
[www.alexander-training.de](http://www.alexander-training.de)

### **Alexander-Training bei C-CON GmbH Hannover**

Frankenring 1b  
30855 Langenhagen  
Tel.: 0511 / 475419 0  
Fax: 0511 / 475419 50  
[schulung.hannover@c-con.de](mailto:schulung.hannover@c-con.de)  
[www.c-con.de](http://www.c-con.de)

### **Alexander-Training bei C-CON GmbH München**

Knorrstr. 135  
D-80937 München  
Tel.: 089 / 35882 140  
Fax: 089 / 35882 100  
[schulung-muenchen@c-con.de](mailto:schulung-muenchen@c-con.de)  
[www.c-con.de](http://www.c-con.de)

### **Alexander-Training bei C-CON GmbH Köln**

Leibnizpark 1  
51503 Rösrath  
Tel.: 02205 / 8974681  
Fax: 02205 / 8974686  
[schulung.koeln@c-con.de](mailto:schulung.koeln@c-con.de)  
[www.c-con.de](http://www.c-con.de)

### **Alexander-Training bei C-CON GmbH Sindelfingen**

Kolumbusstr. 1  
71063 Sindelfingen  
Tel.: 07031 / 79391 19  
Fax: 07031 / 79391 21  
[schulung-sindelfingen@c-con.de](mailto:schulung-sindelfingen@c-con.de)  
[www.c-con.de](http://www.c-con.de)

Nach Absprache auch gerne bei Ihnen vor Ort.  
Weitere Informationen können Sie selbstverständlich direkt über uns erhalten.  
Bitte wenden Sie sich vertrauensvoll an Ihr Alexander-Training und C-CON Team.