

Biolance® Sales Training

Das Biolance® Sales Training richtet sich an Berater, die gezielter auf unterschiedliche Kundenmuster eingehen möchten. Es kann jeder teilnehmen, der die Biolance® Methode bereits kennt.

Inhalt:

Im Biolance® unterscheiden wir grundsätzlich in 3 Grundmuster von Kunden. Hierzu hat der Entwickler der Biolance®-Methode, Carlos Salgado, drei neue Kundenprofile zusammengestellt. Die drei Grundmuster werden benannt in: Beziehungskunde, dynamischer Kunde, rationaler Kunde und die jeweiligen Mischmuster, die sich aus diesen drei Grundmustern ergeben.

Zuerst lernen wir alle Kundenprofile kennen. Danach geht es um das Identifizieren des individuellen Kundenprofils. Hierzu nutzen wir verbale, nonverbale und physiologische Merkmale des Kunden zur Erstellung des Kundenprofils. Neu hinzukommen ausgewählte Metaprogramme (sorting styles), die kontextabhängig beim Kunden, an Hand seiner Sprachmuster, identifiziert werden können.

Ein erfahrener Verkäufer wird jetzt denken - das klappt doch sonst auch ganz gut, wieso also dieses Training? Nach unseren langjährigen Analysen überschätzen sich viele Verkäufer. Selbst ein Verkäufer mit einer Quote von 2:1 verliert 50% der potenziellen Kunden in seinen Gesprächen. Über das Jahr sind das bei einem erfolgreichen Berater/Verkäufer 30 – 60 Gespräche mit Interessenten, die nicht Kunden werden. Wer sich auf einen Termin einlässt, will auch Kunde werden.

Biolance® Sales Training hilft engagierten Beratern/Verkäufern noch besser adressatengerecht zu kommunizieren und dadurch den Bedarf des Kunden bestmöglich zu erkennen.

Ziele des Biolance® Sales Trainings:

- Entdecken Sie Ihre Verkäuferpersönlichkeit!
- Finden Sie Ihre Zielgruppe heraus!
- Bringen Sie beides in Balance, seien Sie sich selbst, beraten und verkaufen Sie auf Ihre Art und Weise, begeistern Sie den Kunden, der genau so einen Berater/Verkäufer sucht!

Methoden:

- Trainer-Input, Kleingruppenarbeit, Selbstreflexion
- Erfahrungsaustausch, 270 Grad-Feedback

Investition:

- 420 Euro inkl. MwSt.pro Person

Termin & Ort:

- 04.-05.04.2016, Fulda

Zeiten:

- Dienstag 10-19 Uhr, Mittwoch 9-17 Uhr