

## Vertrieb

# Meisterschaft im Verkauf erzielen – Was einen Gewinner von einem Verlierer unterscheidet

### Ausgangssituation:

"Was Du Dir vorstellen kannst, das kannst Du auch machen." Walt Disney.

Was macht einen Starverkäufer aus? Weshalb stehen immer wieder die gleichen Verkäufer an der ersten Stelle. Wie realisieren sie die Kunst zu verkaufen? In Seminaren werden oft nur die "richtigen" Verkaufstechniken und -methoden hervorgehoben. In Wahrheit sind es andere Faktoren, die wirklich zählen: Leidenschaft, Erfolgswille, Vorstellungskraft und Ihr Denken. Die meisten Verkäufer überlegen zunächst, was nicht geht und arbeiten nach der Schmerzvermeidungsstrategie. Anstatt sich bewusst zu machen, dass es immer an der eigenen Einstellung liegt. Nutzen Sie diesen Workshop, um sich bewusst zu machen, welche Möglichkeiten Sie haben Ihren Verkaufserfolg selbst zu steuern. Erkennen Sie was wirklich zählt.

#### Ziele:

Sie lernen, sich selbst zu verkaufen und einen eigenen UPS zu entwickeln. Sie erfahren, wie Sie sich selbst motivieren und eine positive Einstellung zum Verkaufen entwickeln. Sie erleben, wie Sie Ihre innere Stärke nutzen, um mehr Energie zu haben.

#### Schwerpunkte:

- Die Kunst sich selbst zu verkaufen
- Verkaufen: Freude oder Schmerz?
- Selbsttest: Ihr Verkaufspotenzial
- Was ist mein USP (Unique Selling Proposition) und was unterscheidet mich von anderen?
- Der Schlüssel zur Selbstmotivation
- Wie die Metaphysik Erfolg erklärt
- Erkennen und Lösen der Denkweisen, die Sie unbewusst blockieren
- Strategien der Sieger: Die geistigen Gesetze des Erfolges
- Wie Sie Ihre Gedanken durch Handlungen verwirklichen
- Die Magie der positiven Einstellung: Aktiviere Sie Ihren Zielmagneten
- Zielklarheit: Erkennen Sie Ihre wirklichen Ziele und deren Bedeutung