

„Heute schon gestolpert?“

Modul: Stolpersteine erkennen und ausräumen

Wer mit dem Begriff „Verkaufen“ ein Problem hat, wird es schwerer haben, dem Kunden direkt ein Produkt anzubieten. Hier gilt es, die eigene Einstellung zum „Verkauf“ zu überprüfen, und Stolpersteine wie Glaubenssätze ernst zu nehmen. Es besteht oft eine emotionale Sperre im Kopf und die Bewusstwerdung hilft meistens um die eigenen Hürden zu überwinden und die Einstellung zu verändern und eine Win-Win-Situation zu generieren.

Die Inhalte:

- **Positive Einstellung zum Verkauf an sich**
 - Erkennen: Verkaufen macht Spaß!
- **Abbau der eigenen Hemmschwelle**
 - Überprüfen und Benennen der Stolpersteine
 - Passende Strategien entwickeln um die Stolpersteine auszuräumen
 - Übersetzung in die Praxis
- **Entwicklung von passenden Gesprächsstrategien**
 - Überleitungsformulierungen für den Einstieg in den Verkauf
- **Transfer**

Das Training geht über einen Zeitraum von 0,5 Tagen. Das Modul kann jederzeit in ein Verkaufstraining eingebettet werden.