

Prinzipien des Erfolgs

Machen Sie das außergewöhnliche Gute zu Ihrem Erkennungsmerkmal

In jedem Markt gibt es Starverkäufer, gute, mittelmäßige und schlechte Verkäufer. Also egal, wie sich der Markt, die Wirtschaft oder die Produkte des eigenen Unternehmens entwickeln, es wird immer die geben, die einen Top-Umsatz schreiben und die, die einen geringen Umsatz schreiben. Jeder kann Starverkäufer werden, vorausgesetzt er fängt an, wie ein Starverkäufer zu denken und zu handeln. Was sind die Erfolgsprinzipien dieser Starverkäufer.



Seminarziel

Die Teilnehmer

- sollen die Prinzipien des Erfolgs kennen
- lernen Methoden, die Erfolgsprinzipien für sich zu nutzen
- werden den Zusammenhang von Gedanken und deren Wirkung verstehen
- sollen den Weg zum Starverkäufer kennen lernen und nutzen
- erkennen den Weg zu einem starken Selbstwertgefühl und den Nutzen eines starken Selbstwertgefühls
- lernen ihre eigenen Energien zu mobilisieren
- lernen sich motivierende Ziele zu setzen
- lernen die nächsten Schwerpunkte ihrer individuellen Weiterbildung im Verkauf zu definieren und an ihnen zu arbeiten
- sollen ihre eigene Wirkung erkennen und Maßnahmen entwickeln, um diese zu verbessern

Inhalte

- Erfolgsprinzipien
 - Fleiß, Ziel, Ausdauer, Wille, Glaube, Begeisterung
 - Einstellung
- Gedanken und Wirkung
- Topverkäufer werden
- Starkes Selbstwertgefühl
- Selbstmanagement – Energie schöpfen
 - Physische Energie
 - Qualität der Energie
 - Energie fokussieren
 - Bedeutsamkeit
- Die eigene Vorstellung - Positionierung, Vertrauensbildung
- Mit ganzem Herzen im Verkauf
- Immer das Beste geben
- Verantwortung übernehmen
- Ängste überwinden
- Individuelle Weiterbildung im Verkauf
- Kreislauf des Erfolgs
- Eigene Positionierung in Gesprächen

Methoden

- Lehrgespräch
- Einzelarbeit
- Gruppenarbeit
- Punkttraining – eigene Positionierung in Gesprächen

Organisation

- Zielgruppe
 - Vertriebsmitarbeiter

Immer das Beste geben

Starverkäufer sind ehrgeizig. Sie sind engagiert, motiviert, haben klare Ziele vor Augen und kämpfen für ihre Ziele. Sie stellen an sich selbst den Anspruch immer das Beste zu geben.

Machen Sie es zu Ihrer Lebensgewohnheit bei allem was Sie machen Ihr Bestes zu geben. Machen Sie das außergewöhnliche Gute zu Ihrem Erkennungsmerkmal. (Orison Swett Marden).

Was würden Sie als Kunde vom Verkäufer erwarten, bei dem Sie eine größere Anlage kaufen wollen? Wie viel Engagement würden Sie vom Verkäufer auf einer Skala von 0 bis 100% erwarten? Würden Sie erwarten, dass der Verkäufer nur halben Einsatz zeigt, oder haben Sie als Kunde nicht den Anspruch, dass der Verkäufer vollen Einsatz zeigt?

Was erwarten Sie von einem Verkäufer, mit dem Sie ein größeres Projekt realisieren wollen? Dass er sich ein bisschen auskennt, oder dass er Profi ist und mit ganzem Engagement und Einsatzwillen Ihr Projekt zum Erfolg führt?

Machen Sie es zu Ihrem Markenzeichen immer das Beste zu geben. Mit vollem Einsatz und Engagement zu arbeiten. Bauen Sie sich das Image eines Starverkäufers auf.

Immer voll motiviert und engagiert zu sein ist eine Frage des Energiepotenzials. Haben Sie aufgrund Ihrer Ernährung und Ihrer Lebensweise genügend Energie zur Verfügung, können und werden Sie immer volle Leistung und Einsatz bringen



Beispielseite aus dem Arbeitsbuch für die
Seminarteilnehmer