

# Beraten, das andere Verkaufen

## Kunden persönlich gewinnen

### ZIELE & NUTZEN

Verkaufen ist heute und in Zukunft anders als früher. Großprojekte gewinnen Sie nicht mit klassischen Verkaufsstrategien, sondern über Netzwerke und Beziehungsmanagement. Selbst wenn Sie Produkte vertreiben, reden Sie mit dem Kunden nicht mehr gezielt über das neue Produkt, sondern schauen sich an, was Ihr Kunde insgesamt plant und an Bedarf hat, um individuelle Lösungen zu entwickeln und neue Projekte zu generieren. Da ist Einfühlungsvermögen und kommunikatives Geschick gefragt. Es gilt, persönlich zu überzeugen und Vertrauen aufzubauen.



### METHODEN

Impulse durch die Trainerin, Erfahrungsaustausch, gemeinsame Erarbeitung, Diskussion, praktische Übungen, Einzel- Partner- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele mit (Video-)Feedback

### IHRE EXPERTIN



**Anja Oser**, Geschäftsführerin  
PARLA GmbH & Co. KG

→ Nähere Informationen zu unseren Experten finden Sie auf unserer Webseite unter [www.parla.de/experten](http://www.parla.de/experten)

**Bei Bedarf  
auch online!**

### INHALTE

- Die Berater-Rolle: ein Kommunikator auf Augenhöhe
- Netzwerke pflegen, Beziehungen aufbauen
- Persönlich gewinnen – Präsent, offen, resonant
- Gesprächseinstieg – Erwartungen klären, Beziehungstank
- Pacing und Leading – Sich einfühlen und führen
- Die Wahrnehmung des anderen schärfen
- Mit emotionaler Intelligenz punkten
- Perspektivwechsel - Einfühlen und Eindrücke ausdrücken
- Typen- und Bedürfnisorientiert kommunizieren
- Aktiv zuhören – Hin zum „Genau!“ des Kunden
- Auf dem Weg zu einer Fragekultur – Mit offenen Fragen öffnen und vertiefen
- Strukturierte Gesprächsführung hin zur Lösung
- Ziel- und partnerorientiert argumentieren
- Schwierige Beratungssituationen klären
- Verbindlich sein – Ihr zuverlässiger Ansprechpartner

### TERMIN:

**DATUM:** 15.-16. März 2021  
**ORT:** PARLA Heidelberg  
**DAUER:** 2 Tage, 9-17 Uhr  
**TN-ZAHL:** max. 8 Teilnehmende  
**INVESTITION:** 1.190 EUR zzgl. MwSt.  
**ZIELGRUPPE:** Vertriebsmitarbeiter, Akquisiteure