



AUMA IER
ACADEMY

Be Yourself

Business NLP.SALES

NLP ERFOLGREICH EINSETZEN KURZLEHRGANG

Wie begeistere ich Kunden für meine Idee, mein Produkt oder meine Leistung?

Was machen die exzellenten Verkäufer anders?

Wie erkenne ich die Überzeugungs- und Motivationsstrategien meines Gegenübers?

Wie kann ich Einwände und Widerstände reframe?

Wie bekomme ich einen „guten Draht“ zu den Personen, mit denen es mir schwer fällt?

Diese und mehr Fragen stellen sich alle, die in Vertrieb, Verkauf und in der Akquisition arbeiten. Sales hat heute nichts mehr damit zu tun, einfach alles verkaufen zu können. Es geht vielmehr darum, Kunden zu begeistern und eine für beide Seiten nachhaltige und gewinnbringende Beziehung aufzubauen.

Die Methoden und Techniken des NLP (Neuro-Linguistisches Programmieren) werden seit vielen

Jahren von den Top-Kommunikatoren angewendet und weiter entwickelt.

In unserem Kurzlehrgang lernen Sie, wie Sie NLP erfolgreich einsetzen, um Kunden zu gewinnen und erfolgreiche Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Sie lernen, wie Sie schnell und intuitiv erkennen, was Ihr Kunde wirklich will und mit welchen Argumenten Sie ihn begeistern. Relativ schnell steigert sich Ihre Erfolgsquote und Sie bauen gleichzeitig eine langfristige und wertvolle Kundenbeziehung auf.

Außerdem lernen Sie, wie Sie selbst ticken und wie Sie Ihren persönlichen Erfolg mit den Methoden des NLP steigern. Sie erkennen ungünstige Verhaltensweisen und Muster und programmieren sich selbst auf Erfolg. Gerade in diesem Bereich bietet NLP eine ganze Werkzeugkiste mit Tools, die sie in Ihren Alltag integrieren werden.

www.aumaier-academy.com



BUSINESS NLP.SALES KURZLEHRGANG

ZIELGRUPPE:

Sales people
Begrenzte Teilnehmerzahl:
bis max. 6 Personen

ZIELSETZUNG:

- Aufbau vertrauensvoller Kundenbeziehungen
- Wirkungsvolle (Selbst-)Präsentation
- Gestaltung wirkungsvoller Verkaufs- und Marketingbotschaften
- Verkaufs- und Abschlussquote steigern
- Mentale Ressourcen erfolgreich nutzen

ABLAUF:

2 x 2 Tage Kurzlehrgang
Theoretische Grundlagen und intensive Übungseinheiten zur Bearbeitung persönlicher Themen und Fragen aus dem Berufsalltag

INHALTE:

Modul 1 / Einführung in die Welt des NLP

Wege zum guten Draht miteinander:

- Kalibrieren – wie Sie Ihre Wahrnehmung schärfen

- Pacing – mehr als Spiegeln oder wie Sie Kontakt herstellen
- Leading – wie Sie Ihr Gegenüber in die richtige Richtung bewegen
- Körpersprache erkennen, verstehen und nutzen

Einblicke in neuronale Prozesse:

- Wie werden Informationen abgespeichert und abgerufen
- VAKOG: Eigene bevorzugte Sinneskanäle erkennen und den Fokus erweitern
- Auf bevorzugte Sinneskanäle und Sprachmuster meines Gegenübers eingehen

Modul 2 / Sprache im Sales

Meta Modell der Sprache: Wer fragt führt – auch im Verkauf

- Augenzugangsbewegungen entschlüsseln
- Nutzen von NLP beim Erstellen von Marketing u. Verkaufsmaterial

Motivationsstrategien:

- MetaProgramme erkennen und nutzen

Erkennen Sie Ihre mentalen Ressourcen:

- Positive Anker setzen und aktivieren

Den Rahmen verändern:

- Reframing im Sales

TERMINE:

Modul 1: Do. 05. und Fr. 06.09.2019

Do. 10.00 – 18.00, Fr. 09.00 – 17.00 Uhr

Modul 2: Do. 03. und Fr. 04.10.2019

Do. 10.00 – 18.00, Fr. 09.00 – 17.00 Uhr

Coach: Gabriele Suppan MA
DVNLP Lehrtrainerin (dvnlp)
NLC Master Coach

ORT:

Aumaier & Partner Coaching GmbH
Coachingräume
Twin Tower, Turm A, 21. Stock
Wienerbergstraße 11, 1100 Wien
Parkhaus: P3
Öffentliche Anbindung: 15A, 65A, 7B

PREIS:

€ 2.500,00 netto
zahlbar nach Anmeldung
Early Bird Preis bei Anmeldung bis zum 30.06.2019: –10% Abzug

Anmeldeschluss: 31.07.2019
veronika.aumaier@aumaier.com
Telefon 0676 900 51 09