

Verkaufstraining für Frauen

Mit weiblichen Stärken zum Verkaufserfolg!

■ Zum Seminar

Frauen sind in deutschen Unternehmen im Vertrieb noch immer unterdurchschnittlich vertreten. Dabei sind es gerade Frauen, die mit ihrer Empathie, mit Kommunikationsstärke, Sozialkompetenz und Beziehungsmanagement perfekt für die moderne, partnerschaftliche Rolle des Verkäufers geeignet sind. Frauen, die sich dieser Fähigkeiten bewusst sind und sie gezielt einsetzen, haben im Verkauf überdurchschnittlichen Erfolg.

Dieses Praxis-Training ermutigt Frauen, ihren ganz eigenen Weg im Vertrieb zu gehen. Sie lernen das emotionstyporientierte Verkaufen als zentrale Verkaufstaktik kennen. Sie können die wichtigsten Verkaufstechniken im Kundenkontakt anwenden. Sie erfahren, wie Sie mit typischen Stolpersteinen im Vertriebsalltag umgehen. Charmante Werkzeuge und Tools für den Vertriebspraxis runden das abwechslungsreiche Seminar ab.

So gehen Sie künftig gelassener, fokussierter und motivierter in Ihre Verkaufsgespräche!

■ Teilnehmerkreis (m/w)

Frauen in Vertrieb, Verkauf und Beratung – egal ob im Außen- oder Innendienst –, die

- sicherer, erfolgreicher und abschlussstärker in Verkaufsgesprächen werden wollen
- an den eigenen Glaubenssätzen arbeiten und ihre persönlichen Stärken kennenlernen und besser nutzen wollen
- diese Aufgabe gerade neu übernommen haben und sich etablieren wollen.

Angesprochen sind darüber hinaus auch Frauen, die sich eine Position im Vertrieb vorstellen können, aber noch unsicher sind, ob sie wechseln sollen.

■ Ihre Seminarleiterin

Birgit Kieslich

ist Vertriebscoach und Inhaberin von Kieslich Vertriebsentwicklung. Sie verfügt über mehr als 25-jährige Praxiserfahrung in Beratung und Verkauf. Darüber hinaus ist sie aktives Mitglied verschiedener Business-Netzwerke für Frauen und bloggt unter www.mein-vertriebscoach.de.

■ Art der Präsentation

Trainer-Input, Praxisbeispiele, Einzel- und Gruppenübungen, Rollenspiele, Erfahrungsaustausch, Seminarunterlagen

■ Seminardaten

Wuppertal, Hubertusallee 18
 Mo, 18.6.2018 bis Di, 19.6.2018,
 jeweils 9.15 bis 16.45 Uhr
Anmelde-Nr. 50990524P8 / Gebühr: € 1.170,-

(mehrwertsteuerfrei, einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken und Mittagessen)

■ Seminarinhalt

1. Wir Frauen in Vertrieb und Verkauf

- Zahlen, Daten, Fakten, Entwicklung
- Chancen und Hürden für Frauen im Verkauf
- Frauen verkaufen anders!

2. Die „typisch“ weiblichen Eigenschaften

- Weibliche Stärken und Erfolgsmerkmale
- Weibliche Erfolgsverhinderer
- Frauensprache versus Männersprache
- Selbstbild und Fremdbild
- Authentisch bleiben: der persönliche Stil

3. Wichtige Verkaufstechniken für Frauen

- Mit dem richtigen Mindset zum Verkaufserfolg
- Reflexion des persönlichen Verkaufsstils
- Sich der eigenen Talente und Ressourcen bewusst sein
- Sicherheit und Selbstbewusstsein ausstrahlen
- Umgang mit männlichem Dominanzstreben

4. Emotionstypen im Verkauf

- Welcher Emotionstyp bin ich selbst?
- Wie erkenne ich Emotionstypen in der Verkaufssituation?
- Überzeugen durch emotionstypgerechte Sprache
- Stopp- und Zauberwörter
- Verkaufsargumente emotionstypgerecht formulieren

5. Verhandlung und Verkaufsabschluss

- Zielorientierte, positive Gesprächsführung
- Einwänden gelassen begegnen
- Spontaneität und Improvisation zulassen
- Verhandlungen souverän zum Abschluss bringen

6. Charmante Werkzeuge für den Arbeitsalltag

- Fokus Akquise – den Arbeitsalltag organisieren
- Motivierende Tools für die Akquise
- Kennzahlen für die eigene Erfolgskontrolle

■ Teilnahmebescheinigung

Sie erhalten eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung der TAW mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.

■ Beratung und Information

Fachlich: Dipl.-Ök. Simon Oesterwalbesloh, Tel.: 0202-7495-303
 Organisatorisch: Tiziana Rampino, Tel.: 0202-7495-229

Hubertusallee 18 42117 Wuppertal Tel. 0202/7495-0 Fax 0202/7495-202 www.taw.de taw@taw.de

Kompetenzzentren und Themenakademien der TAW

Unsere Kompetenzzentren: **KONSTRUKTION** und **ENTWICKLUNG, MASCHINENBAU** und **FAHRZEUGTECHNIK, ELEKTROTECHNIK, VERFAHRENSTECHNIK**



Die TAW ist ein Außeninstitut der RWTH Aachen und Weiterbildungspartner der Bergischen Universität Wuppertal