

Workshop



In **ZEHN**  
Minuten mehr  
verkaufen.



**MENSCHEN.TRAINER**  
**PAT D'IPPOLITO**  
ANDERS als Andere

**Pat D'Ippolito | MenschenTrainer**

Untersteckholzstrasse 26  
CH-4900 Langenthal

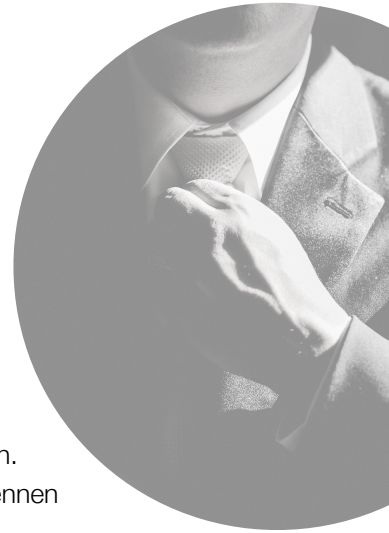
+41 79 631 41 58

trainer@patdippolito.com

[www.patdippolito.com](http://www.patdippolito.com)  
ein Unternehmen der DK Gruppe GmbH

# In **ZEHN** Minuten mehr verkaufen.

Am besten wäre es, wenn wir vor dem Verkaufsgespräch wüssten, ob der Kunde kaufen will oder nicht. Aber das ist Wunschdenken. Deshalb ist ein zielführender Approach nötig, welcher die beidseitigen Absichten klar aufzeigen und dazu klar Stellung genommen werden können. Mit dieser Methode kannst Du und Dein Team den „Weizen vom Spreu“ trennen und verfügst dadurch über mehr Zeit für das Wesentliche in Deinem Job.



## Themen Workshop

### Vorbereitet sein.

Mein PersonalBranding - was heisst das? Wie "ticke" ich limbisch und welches sind die Auswirkungen? Welche Kaufmotive und PAIN's hat mein Ansprechpartner? Ist er zeichnungsberechtigt? Aktueller Mitbewerber? Mögliche Potentiale? Mein Gesprächsziel und mein Drehbuch. Das SzenarieDenken - was heisst das?

*MEHRWERT für Dich und Dein Team: Kennen der PAIN's Kunden bzw. Ansprechpartner. Mehr Umsatz Neukunden durch ValuesBasedSelling oder SolutionSelling - dem Kunden Werte, Nutzen und Lösungen verkaufen.*

### Das Verkaufsgespräch.

Veränderungen Mensch&Markt - wie am Verkaufsgespräch umsetzen? Limbisch sprechen - was heisst das? Die 6 Phasen (KennenLernen, Erkenntnis, Wissenstransfer, Vertrauen, Preis und Abschluss). Sicherer Umgang mit Preiseinwände. Mein VerhandlungsSTIL. Finden und stärken meiner Verhandlungsposition. Wie auf den Punkt kommen und abschliessen? Verbindlichkeiten generieren.

*MEHRWERT für Dich und Dein Team: Der Kunde kauft, was ER WILL durch emotionale Bindung. Umsetzen von Verbindlichkeiten. Mehr Umsatz Neukunden durch Gesprächsausstieg IMMER mit einer verbindlichen Folgeaktivität.*

### Nachhaltig sein.

Das Verkaufsgespräch trainieren im Team. Rollenspiele Abschluss mit Fällen aus der Praxis. Präzisieren und verbessern. Nachhaltigkeit mittels Aktionsplan Besuche Neukunden generieren.

*MEHRWERT für Dich und Dein Team: Generieren von Nachhaltigkeit mittels diversen Aktionspläne und TrainTheTrainer. Mehr Umsatz Neukunden ist so garantiert.*



## Zielgruppe

Für SALES und alle Anderen welche täglich mit Menschen im Kontakt stehen und in allen Richtungen bzw. auf allen Ebenen verkaufen, kommunizieren und interagieren.

Natürlich werden die Kompetenzen im privaten Umfeld dadurch auch gefördert und verbessert.

## Organisation & Design

Das Projekt in ZEHN Minuten mehr verkaufen kann als zweiteiliger Workshop oder als EinzelSession beides mit allfälligen FollowUP's gebucht werden.

Einsätze als Speaker bei Meetings, Tagungen, etc. sind auch möglich.

### Workshop (zweiteilig)

KickOFF Workshop mit Management

Workshop's mit TeilnehmerInnen

OnlineCoaching und/oder Monitoring (Option)

FollowUP (Option)

Analyse/Auswertung mit Management

### EinzelSession

KickOFF Workshop mit Management

EinzelSession mit TeilnehmerInnen

OnlineCoaching und/oder Monitoring (Option)

FollowUP (Option)

Analyse/Auswertung mit Management

### Speaker

KickOFF Workshop mit Management

Einsatz als Speaker

Analyse/Auswertung mit Management

## Weitere Schritte

Gerne unterstütze ich Dich und Dein Team in diesem Thema.

Nimm einfach Kontakt mit mir auf und ich erstelle für Dich und Dein Team ein Grobkonzept sowie ein unverbindliches Angebot.



**MENSCHEN.TRAINER**  
**PAT D'IPPOLITO**  
ANDERS als Andere

[www.patdippolito.com](http://www.patdippolito.com)  
ein Unternehmen der DK Gruppe GmbH