

V-Navi

Verkaufen • Verhandeln • Vereinbaren • Verdienen

Seminar und Entwicklungssystem für VerkäuferInnen und alle die Kundenkontakte haben

Verkaufen ist zwar nicht alles, aber ohne Verkauf ist alles nichts. Einige setzen das Verkaufen bereits sehr erfolgreich um - hoffentlich ist nicht ihr Mitbewerber dabei!? Denn die besten Produkte, Dienstleistungen, Ideen, Absichten, Pläne und Konzepte sind vergeblich, wenn sie nicht erfolgreich kommuniziert und verkauft werden.

Situation

Jedes Unternehmen, jede Führungskraft und jeder Mitarbeiter ist (auch) Verkäufer, der an interne oder externe Kunden verkauft. Verkaufen auch in Form von Marketing, präsentieren, vorführen, überzeugen, (lateral) führen, verhandeln und vereinbaren – also Menschen begeistern und bewegen, Widerstände überwinden und Ziele erreichen. Wenn Ihnen die relevanten **Einstellungen bewusst sind und Sie die Spielregeln, Methoden und Techniken kennen, werden Sie spielerisch, einwand-frei und mit Freude verkaufen, verhandeln, Vereinbarungen treffen und verdienen.**

Positive Einstellung, Kreativität und der unbändige Wille zum Erfolg, gehören ebenso zu steigenden Umsätzen und Gewinne wie Mut, Einfühlsamkeit und das Gespür für zwischenmenschliche Zusammenhänge und Kundenwünsche. Darauf aufbauend haben wir das 3-tägige Bootcamp V-Navi entwickelt. Aus der Praxis - für die Praxis. Dabei verknüpfen wir die Erkenntnisse der aktuellen Hirnforschung mit der hohen Kunst des Verkaufens und Verhandelns.

Inhalte

- Wir bieten mit dem V-Navi ein strategisches und integrales Entwicklungstool für den Vertrieb, VerkäuferInnen, Führungskräfte und alle die Kontakte zum Kunden haben.
- Aufbauend auf der richtigen Einstellung werden die Techniken im Verkauf wirkungsvoll trainiert und ausgebaut. Ein nachhaltiger Entwicklungsprozess wird in Gang gesetzt.
- Damit wird Ihr kompletter Verkaufsablauf systematisch integriert und individuell auf ihre Branche, Produkte und Kunden abgestimmt.
- Unsere Trainer haben ihr Verkaufstalent mehrfach und über Jahrzehnte im Aufbau und der Führung von Verkaufsgebieten und Vertriebsorganisationen unter Beweis gestellt.

Das machen wir anders

- Das V-Navi navigiert sie zuverlässig und souverän zu Ihrem Verkaufsziel.
- Stärken sind sichtbar, werden ausgebaut und noch gezielter eingesetzt und ausgetauscht.
- Innere Barrieren werden abgebaut und somit vermehrt Neukunden gewonnen
- Reserven sind bewusst und werden zur Leistungsfähigkeit transformiert.
- Stabiles Kunden-Beziehungsmanagement und langfristige Partnerschaften.
- Umsatzsteigerung, Ausbau von Marktanteilen und Wertschöpfung ... und es läuft!

Das Resultat

- begeistert und lebendig - bitte mehr davon
- das Seminar V-Navi sollte jeder Verkäufer erleben
- sehr gute Stimmung, viel Humor und jede Menge Praxis
- mit weniger Aufwand deutlich mehr Verkaufen mit den V-Navi!

Kundige Kunden

Melden Sie sich am besten gleich an und sichern Sie sich Ihren Seminarplatz: Online auf <http://www.iak.at/termine/> oder E-Mail: markus.gruber@iak.at Ich berate Sie gerne in einem persönlichen Gespräch und freue mich über ihre Kontaktaufnahme: Markus Gruber +43 664 1 888 444
Was nützt es Ihnen gut und fleißig zu sein, wenn andere (sich) besser verkaufen!?

Kontakt

Es ist mühsam, meist unmöglich, mit den Einstellungen und Verhaltensmustern der Vergangenheit, die Herausforderungen der Gegenwart und Zukunft zu lösen. Tatsächlicher **Wandel** stellt sich nur ein, **wenn sich die Einstellung** gegenüber einer Herausforderung, einem Ziel oder Problem **ändert**.

Durch unsere Ausbildungen, Forschungen und weltweiten Entwicklungsprojekten mit führenden Unternehmen, können wir mit Angewandter Kreativität **Einstellungen bewusst machen**. **Einstellung wird damit trainierbar und bildet die stabile Basis für erVOLLreiche Menschen und Organisationen**.

Mit **einstellungs- und erlebnisorientierten Dienstleistungen ermutigen, inspirieren und fördern** wir Menschen und Organisationen, damit sie ihre gewünschten **Ergebnisse und Erlebnisse realisieren** können und das **werden, was sie sein wollen**.

Das optimale Zusammenspiel der drei Dimensionen ICH-WIR-ES sind die Basis, damit Ihre Themen verinnerlicht, Einsichten verankert und Transformation initiiert und realisiert werden.

ICH Leadership & Persönlichkeit
Selbst Bewusst in Führung und Menschen sinnvoll bewegen

WIR Kooperation, High Performance Teams & Verkauf
Gemeinsam wirken, Wandel gestalten und aktiv verkaufen

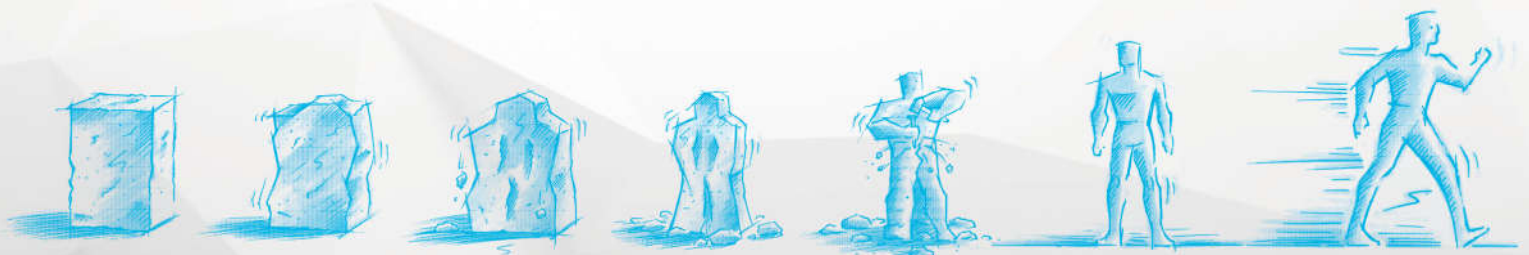
ES Innovation & Change
Lösungen (er)finden, Bestehendes verbessern, Neues schaffen und Chancen mutig realisieren

IHR NUTZEN

- Energie, gesundes Wachstum und Wert(e)schöpfung
- Engagierte und leistungsorientierte Mit-Unternehmer, die wesentlich zum Unternehmenserfolg beitragen ...
- ... und gleichzeitig mit innerer Balance, Gesundheit und Souveränität ihr ganzes Potenzial dauerhaft einbringen
- ErVOLLg = reich an gewünschten Ergebnissen und Erlebnissen.

IAK-Dienstleistungen reichen von Einzelcoachings, Trainings, Seminaren, Workshops, der IAKademie, Camps, Moderation, Begleitung von Veränderungsprozessen, Change-Management, Organisationsentwicklung und der Digitalen Transformationskultur 4.0 bis hin zu interaktiven Impulsvorträgen, Firmenevents und Großveranstaltungen.

Das IAK wurde 1970 gegründet und besteht heute aus einem Verbund von über 30 Partnern in den Ländergesellschaften Österreich, Deutschland, Schweiz, Italien, Holland, Polen, USA und Brasilien.



Wissen alleine ist Schlaf(f)!

Entwicklung und ErVOLLge durch Angewandte Kreativität!

www.iak.at