

Trainings-Steckbrief

Seminartitel: **Mehr Sales-Erfolg via Sozialpsychologie**

Seminarart: Workshop mit Trainingsanteil / 8 Stunden

Ihr Nutzen: Sozialpsychologen erforschen schon länger, warum Menschen anderer Leute Meinungen, Produkte und Dienstleistungen annehmen oder ablehnen. Inzwischen ist klar: Die wichtigsten Gründe sind emotional. Im Sales-Bereich können Sie viele Detailkenntnisse der Verhaltensforschung tagtäglich anwenden – und Ihren Erfolg deutlich steigern. Um welche Tricks und Kniffe es geht und wie Sie sie in Ihre Präsentationen integrieren, erfahren Sie in diesem Workshop mit Trainingsanteil.

Kerninhalte:

- ✓ Wichtigste wissenschaftlich erforschte Prinzipien der Entscheidungsfindung
- ✓ Wie Sie die Prinzipien beim Gegenüber im richtigen Gesprächsmoment aktivieren
- ✓ In welche Gesprächsstrukturen Sie Ihre auf sozialpsychologischen Erkenntnissen basierenden Sales-Argumente am besten einbetten
- ✓ Wie Sie Ihre nonverbalen Ausdrucksmittel mit dem Gesagten in Einklang bringen
- ✓ Wie Sie abschließend Ihre Gegenüber zum Handeln in Ihrem Interesse bewegen

Methoden: Vortrag, Erfahrungsaustausch, Beratungssequenzen, Gesprächsübungen mit Gruppen- und Trainerfeedback

Gruppengröße: 8 bis 12 Teilnehmer/innen

Bspw. für: Rechtsanwälte, Unternehmensberater, Finanzberater, Produktexperten, Fondsmanager, Marketingprofis, PR-Berater, Vermögensverwalter und Assistenzen, die Kundenkontakte pflegen und Sales-Termine vorbereiten

Trainer: **Mario Müller-Dofel**



- ✓ Sales-, Präsentations-, Pitch- und Medientrainer für Unternehmen und journalistische Bildungseinrichtungen, Storyteller, Vertriebsexperte, Redenschreiber
- ✓ Zertifizierter Kommunikations- und Verhaltenstrainer (Univ.) und Coach (FH)
- ✓ U. a. mehr als 200 One-to-One-Interviews mit DAX-Chefs, anderen Vorständen, Top-Ökonomen, Spitzenpolitikern; weiterhin aktiver Interviewer und Fachautor
- ✓ Sachbuchautor (u. a. „Interviews führen“, Springer VS)
- ✓ 2012 Co-Gründer von DIALEKTIK for Business®
- ✓ 2000 bis 2012 angestellter Wirtschaftsjournalist, zuletzt Vize-Chefredakteur und Textchef beim Kapitalmarktmagazin Euro
- ✓ Absolvent der Georg-von-Holtzbrinck-Schule für Wirtschaftsjournalisten (Verlagsgruppe Handelsblatt)
- ✓ Vor 2000: Sales Immobilien, Finanzierungen, Versicherungen

Seminarort: Nach Vereinbarung

Preis: Nach Vereinbarung