

# DERUNGS

CONSULTING COACHING TRAINING

## The DC – JumboSalesTraining (Profi) (12h/16 x 45 Min) = 16 Cicero Credits



Verkauf ist nach wie vor faszinierend. Zeigen Sie Ihrem Partner kompetent, kraftvoll und wirkungsvoll die Nutzen seiner individuellen Lösung auf und schliessen Sie ganz einfach ab!

### Eröffnung (Boarding)

Analog statt digital. Was sind Sinneskanäle? – Wie bauen Sie mit Ihrem Kunden einen Rapport auf? – Bleiben Sie auf Augenhöhe dank Pacing und Leading.

### Einstieg/Bedarf (Take-off)

Wie eröffnen Sie, damit Ihre Kunden neugierig werden? - Wie gelingt es Ihnen, Interesse bei Ihren Kunden zu wecken, Probleme herauszufiltern und zu lösen, so wie das Motiv des Kunden zu klären und zu erfüllen?

### Argumentation (Flight)

Mit welcher Strategie überzeugen Sie den Kunden wirkungsvoll? - Wie beziehen Sie Ihren Kunden ein, so dass für beide eine Win-win-Situation entsteht? - Welche Werkzeuge stehen zur Verfügung, um bei bekannten Problemen die Sinneskanäle zu erreichen?

### Abschluss (Landing)

Welche Möglichkeiten gibt es, dem Kunden einen Abschluss schmackhaft zu machen?

### Einwände (Turbulences)


Mit welchen Techniken beantworten Sie die Fragen des Kunden, erkennen Sie die Fragen hinter den Fragen und bestärken Sie den Kunden über die Sinneskanäle?

## The DC – JumboTeleSalesTraining (Profi) (3h/4 x 45 Min = 4 Cicero-Credits)



Das telefonische Akquirieren von Kunden kann eine mühevoll Aufgabe sein. Die Liste der Ausreden, warum Sie gerade heute nicht telefonieren sollten, kommt einer Enzyklopädie gleich.

Lassen Sie solche Glaubenssätze heute noch hinter sich und werden Sie zum Top-Telefon-Kommunikator. Wir zeigen Ihnen wie das geht!

Akkreditierter Bildungsanbieter von 

DERUNGS COACHINGS GMBH

HOLZWIESSTRASSE 25 CH-8704 HERRLIBERG TELEFON 043 300 40 40 MARKUS@DERUNGS COACHING.CH  
WWW.DERUNGS COACHING.CH

# DERUNGS

CONSULTING COACHING TRAINING

## TeleSalesTraining

Wie eröffnen Sie ein Telefonat? - Wie machen Sie den Kunden neugierig? - Wie kommen Sie auf den Punkt und welche Antworten halten Sie bereit? Wie erstellen Sie Ihr Script? - Wie überwinden Sie Ihren inneren Widerstand und den Ihres Telefonpartners?

## The DC-JumboMotivActionTraining (3h/4 x 45 Min = 4 Cicero-Credits)



Veränderungen geschehen systemisch und beziehen alle Ebenen ein. Die daraus erfolgenden Aktionen bezeichnen wir als die Trinität des Erfolges. Wir zeigen Ihnen wie das geht!

## Motivation und SelfCoaching

Energie steht über Materie. Die Kraft unserer Gedanken, die Macht der Sprache. Grenzen erkennen und auflösen. Mind control, Ufschteller & Affirmationen. Die Ziele hinter den Zielen. Time Lines & Mentoring. Abgrenzung persönlicher Problemstellung. Turbulenzen im Leben. Misserfolg als Lernchance.

## Trainings tailor made!



Individual-Training 3h/4 x 45 Min = 4 Cicero-Credits


Individual-Training 6h/8 x 45 Min = 8 Cicero-Credits

Individual-Training 12h/16 x 45 Min = 16 Cicero-Credits)

Um Ihr Training Ihren Bedürfnissen anzupassen, finden wir gemeinsam mit Ihnen Lösungen, so individuell wie Sie selbst sind.

Wir möchten, dass Sie zurückblickend sagen können, dass sich Ihre Widerstände nachhaltig aufgelöst haben!

Natürlich nimmt es mich jetzt wunder, was für Sie aktuell im Vordergrund steht.

Akkreditierter Bildungsanbieter von 

DERUNGS COACHINGS GMBH

HOLZWIESSTRASSE 25 CH-8704 HERRLIBERG TELEFON 043 300 40 40 MARKUS@DERUNGS COACHING.CH  
WWW.DERUNGS COACHING.CH