



Seminar Programm

Structogram-System · STS3 Schlüssel zum Kunden

Verkaufserfolg schaffen mit Authentizität und wirkungsvoller Argumentation

Ein Seminar für die Persönlichkeitsentwicklung



Structogram-System · STS3 Schlüssel zum Kunden

Dieses Seminar ist die Umsetzung des Structogram® und Triogram® -Seminars in die Verkaufspraxis. Das dreieinige Hirn nimmt das Angebot auf, bewertet es mit Kaufmotiven und Bedürfnissen des Kunden. Dann entstehen Kaufwunsch, Kaufwiderstand und Kaufentscheidung. Je mehr man von den drei Gehirnen versteht, umso besser versteht man auch den Kunden in seinen positiven wie negativen Kaufentscheidungen.

Unsere Persönlichkeitsentwicklung Seminar-Angebote sind bewährte und lizenzierte, aufeinander aufbauende Seminare vom IBSA Institut für Biostruktur-Analysen AG.

Zielsetzung des Seminars

Die Teilnehmenden erarbeiten und erweitern praktische Kenntnisse wie sie:

- die vielfältigen Signale von Kunden erkennen
- die Produkte- Dienstleistungssignale wahrnehmen
- diese Erkenntnisse ordnen
- die unterschiedlichen Kaufmotive und Bedürfnisse des Kunden in individualisierte Verkaufsberatung einschliessen
- und als Folge langfristige erfolgreiche Kundenbeziehungen schaffen

Seminarort

Das Seminarhotel wird durch Sie nach ihren Bedürfnissen festgelegt und organisiert.

Seminartermin und Seminarzeiten

1 Tag, 0830 Uhr bis 1700 Uhr

Seminarleitung

Der Seminarleiter Pius Eberhard hat jahrelange Erfahrung in der Ausbildung für Mitarbeiter in Beratung und Verkauf verschiedener Branchen. Er ist lizenzierter STRUCTOGRAM® und TRIOGRAM® Trainer.



Seminarmethode

Gemeinsame Stoffarbeit durch Lehrgespräche, Rollenspiel, Einzel- und Gruppenarbeiten. Dieses Seminar wurde für die Ansprüche und Bedürfnisse der heutigen Praxis entwickelt.



SEMINARPROGRAMM

0830 - 0900	Feedback vom Structogram®- und Triogram®- Seminar
0900 - 1000	Überprüfen des Triogram-Wissens Der Markt findet im Kopf statt
1000 - 1020	Kaffeepause
1020 - 1110	Was zeichnet einen erfolgreichen Verkäufer aus Die drei Ursachen des Verkaufserfolgs Die Triade des erfolgreichen Verkaufs Individuelle Nutzen aufzeigen
1110 - 1200	Signalwirkung, Produktes-Signale Analyse Produkt- und Unternehmens-Signale
1200 - 1330	Mittagessen
1330 - 1410	Verkaufsgespräche - Kaufmotiv
1410 - 1500	Kaufmotive GRÜN / ROT / BLAU
1500 - 1520	Kaffeepause
1520 - 1630	Kaufwiderstände So beraten Sie einen GRÜN- / ROT- / BLAU-dominanten Kunden
1630 - 1700	Zusammenfassung, Umsetzung in der Praxis Fragen, Diskussion Seminarende