



**D. Jilk Coaching & Kommunikation
Konflikt und Kommunikationsexperte**

Für DIY- Gartencenter und Fachgartencenter

**ausgebildeter Kommunikationstrainer
zertifizierter Business Coach
zertifizierter MasterCoach QRC
systemischer live Online Coach / Trainer
zertifizierter Intervisor QRC**



Seminar Titel:

„Erfolgreich verkaufen mit Persönlichkeit“

Systemisches Verkaufstraining für Einsteiger sowie Fortgeschrittene

optimale Teilnehmerzahl für den Lerntransfer: 12 - 14 Personen

Seminarinhalte:

Inhaltliche und zielorientierte Identifikation mit der Tätigkeit des Verkaufens;
Erweiterung der kommunikativen Kompetenz; Kunden Psychologie; Selbstreflexion
in Bezug auf die Rolle des Verkäufers, der Verkäuferin; Bedarf erkennen und
Einwände als Chance nutzen. Das eigene Zeitmanagement während des Verkaufs-/
Beratungsgesprächs im Griff haben; Konfliktsituationen (Reklamationen) positiv und
sicher gestalten; Ganzheitlich überzeugen und den Verkaufsabschluss sicher
herbeiführen.

www.jilkcoaching.de

Mobil: 0170 - 8957873

kontakt@jilkcoaching.de

Methodik:

Partner Interview, praxisbezogene Übungen und Rollenspiele mit Einsatz einer Videokamera; gemeinsame „vorher – nachher“ Videoanalyse

Ein guter Verkäufer ist klar in seiner inneren Haltung, verhält sich wertschätzend gegenüber seinen Kunden und beherrscht das Kommunikations- und Verhaltensrepertoire in allen Phasen des Verkaufsgesprächs. Die Teilnehmer erhalten in diesem zweitägigen Trainingsformat den hierfür erforderlichen Werkzeugkoffer.