

VERTRIEBSTRAINING

Verkaufen mit Humor

DIE DRAMATURGIE-METHODE



Workshop & Training

Schörlatan
THEATER FÜR VERÄNDERUNG



»Im Humor bekommt der Ernst ein Lächeln.« MANFRED HINRICH

Vertrieb ist eine ernste Sache, die allen Beteiligten Professionalität, Seriösität und Zielorientierung abverlangt. Gerade in Zeiten mit hohem Wettbewerbsdruck werden immer neue Anforderungen an die Verkäufer gestellt. Meist sind dabei die Verkäufer erfolgreich, die sich eine gewisse Beweglichkeit, Leichtigkeit und ein freundliches Augenzwinkern bewahren können. Stichwort: Humor. Wer mit Humor verkauft, arbeitet mit einer positiven und erfolgreichen Grundeinstellung. Hatten Sie schon einmal ein Kundengespräch und haben sich hinterher gedacht: So locker und humorvoll sollten meine Gespräche immer sein! Humor fördert Selbstsicherheit. Humor löst Konflikte. Humor erzeugt Zustimmung und Beifall. Humor macht erfolgreich.

Was Sie und Ihr Unternehmen davon haben:

- Durchbrechen eingefahrener Verkaufsroutinen
- Alleinstellungsmerkmale Ihrer Verkäufer
- Positive Grundhaltung gegenüber Produkten und Verkäufern seitens Ihrer Kunden
- Imagegewinn für Ihr Unternehmen
- Nachhaltige und dauerhafte Kundenbeziehungen
- Langfristig höhere Umsätze

Was Sie erwarten können:

- Humor als wichtigen Bestandteil des Arbeitens erkennen
- Kommunikation mitreißend gestalten
- Positive Einstiege in Verkaufsgespräche finden
- Lockerheit und Offenheit erzeugen
- Handlungsspielräume erweitern
- Gespräche durch Statuswechsel beleben
- Leichtigkeit im Umgang mit schwierigen Kunden bewahren

Gestaltung / Konzept: Simone Hodemacher, Beate Ebel, Gundula Hißmann · Fotos: Oliver Nimz · Text: Monika Junkers, Matthias Simon