

Neuro-Linguistisches Programmieren (NLP) und seine Impulse für Beratung und Verkauf

Zielgruppe: Interessierte Frauen, die eine Verbesserung Ihres beruflichen und persönlichen Erfolges im Verkauf erfahren wollen.

Inhalt: Im Mittelpunkt dieses Vortrags/Seminars steht NLP. NLP geht davon aus, dass das WIE wichtiger ist, als das WAS und das WARUM. Es steht also nicht das Produkt oder der Gesprächsinhalt im Vordergrund, sondern der Gesprächsablauf, die Beziehungsebene, das WIE! NLP ist die Arbeit mit den Menschen, in der es darum geht, alle Sinne unseres natürlichen Lebensprozesses zu aktivieren. Wenn wir einen Kauf tätigen, so ist es Ziel, möglichst viele Sinne zu aktivieren. Die Kommunikationspsychologie geht davon aus, dass 5 Prozent des Kommunikationsanteils bewusst, 95 Prozent aber unbewusst ablaufen. Diese unbewussten Programmierungsvorgänge macht NLP sichtbar. NLP ist eine erfolgreiche Methode, die Sie zur Erreichung Ihrer persönlichen und beruflichen Verkaufsziele nutzen können.

Ziele:

- ✿ Impulse durch NLP für die Beratung und für den Verkauf kennenlernen.
- ✿ Die Sinneskanäle „VAKOG“ wahrnehmen, anwenden und für den Verkauf nutzen.
- ✿ Unterschiedliche Kommunikationstypen erfahren und mit Hilfe von „VAKOG“ die Sprache sensibilisieren.
- ✿ Interaktionsmöglichkeiten der Körpersprache innerhalb eines Beratungs- bzw. Verkaufsgespräches aktivieren.
- ✿ Erfolgsorientierte Fragetechniken für Beratung und Verkauf anwenden.
- ✿ Mit NLP-Ressourcen den „Alltagsräger“ in den Griff bekommen.

Methodik: Wahlweise als Vortrag oder Seminar
Diskussion - Teilnehmeraktivitäten - Gruppenarbeit

Medien: Overhead - Flipchart - Unterlagen
www.ingeborgpflicht.de