



Verkaufen mit Persönlichkeit

Verbesserung der Leistung durch einen effektiveren Umgang mit sich selbst und anderen



Beraten Sie noch oder verkaufen Sie schon?



Kennen Sie diese Situationen?

1. Sie wissen nicht so recht, wie Sie Ihrem Kunden Ihr Angebot unterbreiten sollen?
2. Ihr Kunde hat „Nein“ zu Ihrem Angebot gesagt und sie wissen nicht warum?
3. Sie haben sogenannte „Kotzbrocken-Kunden“, die um „Rückruf“ gebeten haben, und Sie denken sich: „Oh nein!“ und fühlen sich unwohl in Ihrer Haut?
4. Sie sollen aus dem Stegreif sagen, was sie beruflich machen und den Nutzen in 20 Sekunden in einen Satz formulieren?
5. Ihren Preis bzw. den Preis für Ihr Produkt zu sagen ist Ihnen „unangenehm“, und oft vergleichen Sie sich mit anderen....

Wie wäre es für Sie, wenn Sie jetzt genau erfahren könnten, was Sie in jeder dieser Situationen tun müssen, um erfolgreich mit Ihrem Kunden zu sprechen?



Je besser Menschen sich selbst verstehen, desto wirksamer können sie sich selbst managen!

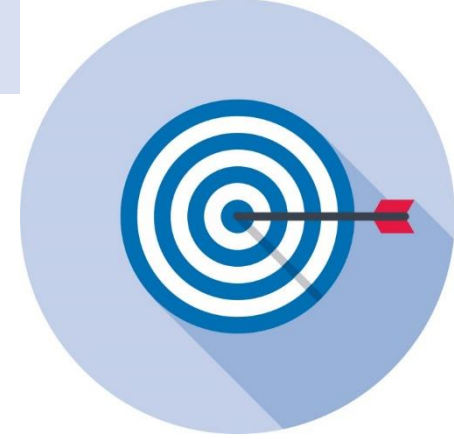
Nur wenn Menschen sich ihrer Stärken und Grenzen bewusst sind, und ihre eigenen Bedürfnisse und die der anderen verstehen, können Sie kritische Situationen und Konflikte im Beruf und Privatleben souverän meistern

Wie wäre es für Sie, wenn Sie genau wüssten:

- Wie Ihr eigener Verkaufsstil ist
- Wie Sie sich aktiv mit Ihren Kunden auseinandersetzen, um Erfolg im Verkauf mit Ihnen zu haben
- Wie Sie das Gespräch professionell vorbereiteten
- Wie Sie den Kaufstil Ihres Kunden erkennen
- Wie Sie eigene Verkaufsstrategien entwickeln und anwenden können, damit Sie Ihr Verhalten im Verkauf an die Erwartungen des Kunden effektiv anpassen können.



Coachingziele



Die Teilnehmer ...

- Entdecken Ihr eigenes **Arbeits- und Verkaufsverhalten** und können verstehen, wie es auf andere wirkt
- lernen Ihre **Stärken in den Kundenberatung** vertriebsorientiert einzusetzen und entwickeln Strategien, um noch besser zu verkaufen.
- Können eine effektivere Form der Kunden- und Angebotskommunikation in der Kundenberatung anwenden
- Können eine vertriebsorientierte Positionierung als Berater formulieren und anwenden
- Sprechen Ihren Kunden typengerecht an um damit erfolgreich Abschlüsse zu generieren
- Können die Mehrwerte- und Nutzenformulierung von einzelnen Anlagen bzw. des Finanzkonzeptes für den Kunden formulieren und anwenden



Was bringt Ihnen ein „Selbstbewusst - Erkenne dich selbst-Coaching“ von PERSO-train by Bettina Schell?

P = Persönlichkeiten und eigene Verhaltenstendenzen erkennen und verstehen

E = Erfolge erzielen und Ziele erreichen

R = Reflexion des eigenen Verhaltens durchführen, Ruhe und Balance finden

S = Sicherheit/Selbstbewusstsein stärken - Stress reduzieren

O = Organisation, Zeit- und Selbstmanagement verbessern

-train „Selbstbewusst - Erkenne Dich selbst“ by Bettina Schell



Sich seiner eigenen Verhaltenstendenzen und Wirkung bewusst sein setzt voraus



Selbst-Verantwortung:

sein eigenes Erleben und Tun selbst zu verantworten und Gestalter und Regisseur des eigenen Lebens zu sein

Selbst-Bewusstheit:

Die eigenen Ziele benennen zu können und die im Weg stehenden Glaubenssätze durch eine günstigere Denkhaltung zu ersetzen.

Selbst-Vertrauen:

Vereinbarungen mit sich selbst zu schließen und sie konsequent einzuhalten sowie Visionen zu erschaffen und an Ihnen festhalten

Selbst-Überwindung:

Das Tor zum „Mehr“ aufzustoßen und selbstbewusst und mutig die schmerzfreie Komfortzone zu verlassen und positive Veränderungen leben. (Quelle: Der Selbstentwickler von Jens Corson)

Zitat

*„Persönlichkeiten,
nicht Prinzipien, bringen
die Zeit in Bewegung.“*

(Oscar Wilde)



Coachingablauf – Zeitinvest 12 Wochen



Phase 1	<ul style="list-style-type: none"> Vorgespräch mit Führungskraft und Coachee über Zielsetzung Selbsteinschätzung mit dem persolog® Persönlichkeits-Profil erstellen Erste Schritte „Verkaufen im Fokus“ und eigenes Persönlichkeits-Profil und Verhalten im Verkauf verstehen
Phase 2	<ul style="list-style-type: none"> Kundenverhalten im Verkauf verstehen Vertriebsorientiertes Coaching mit aktuellen eigenen Kundenfällen im Rahmen der ganzheitlichen Beratung, persönliche sowie digitale Abstimmung während dieser Phase auch kurzfristig möglich Training am Arbeitsplatz
Phase 3	<ul style="list-style-type: none"> Abschlussgespräch und Erfahrungsaustausch mit Coachee und Führungskraft Nachhaltige Sicherung der gelernten Inhalte

Ihre Investition



<p>Persolog Tools Teilnehmer- pauschale</p>	<ul style="list-style-type: none">■ Präsentationen und Workbook sowie Teilnehmerunterlagen■ persolog® Persönlichkeits-Profil und „Verkaufen im Fokus“■ Persolog Tools■ Einschätzung Kundenverhalten „Checkliste“ und Vorbereitung von Kundengesprächen in der ganzheitlichen Beratung■ Pauschale 150 Euro einmalig <u>pro</u> Teilnehmer
<p>Referenten- vergütung</p>	<ul style="list-style-type: none">■ Stundensatz auf Anfrage zzgl. MWST■ Plus Fahrkostenersatz je gefahrener KM

Bettina Schell in 5 Sätzen:

1. Seit über 25 Jahren bei der Sparkasse in der gehobenen Kundenberatung tätig und **als Vertriebscoach** für die **Fort- und Weiterbildung** der **Berater im Bereich Vermögensmanagement** zuständig.
2. **Zertifizierter Vertriebscoach der Sparkassenakademie Bayern**, freiberufliche Trainerin, Coach, Mentorin in der Sparkassenorganisation.
3. **Zertifizierte Trainerin** für das persolog Persönlichkeitsmodell, eines der erfolgreichsten Persönlichkeitsanalysetools der Welt, dem persolog Zeitmanagement-, Resilienz- und Stress-Modell. Zertifizierte betrieblicher Pflegelotse des Bayerischen Untermain, Expertin für Persönlichkeit, Trainer im KBL an der Sparkassenakademie
3. Jahrgang 1973, **verheiratet, Mutter von 3 Kindern**
4. **Hobbies:** Skifahren, Fahrradfahren, Wandern, Walking, Motorrad fahren 😊



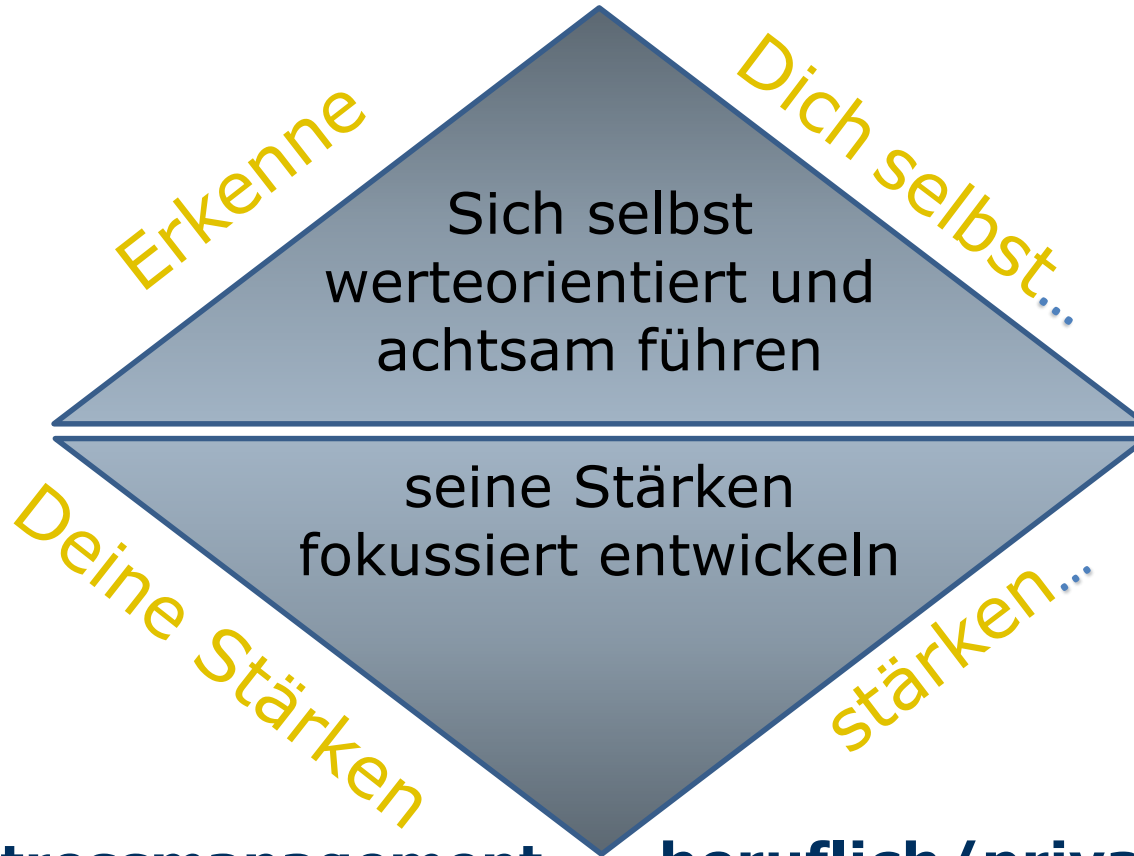
Zufriedenheit

Zeit- und Selbstmanagement

„Konzentration auf das Wesentliche im digitalen Arbeitsalltag“

Beruflichen und privaten Erfolg

Persönlichkeitsentwicklung
„Stärken stärken“



Widerstandskraft in Krisenzeiten
/innere Stärke

Stressfaktoren/ Resilienzkompetenz
„Der Unterschied macht wer wieder aufsteht.“

Balance Stressmanagement beruflich/privat
„Ihr persönlicher Weg zu mehr Gelassenheit.“



persolog Persönlichkeits-Modell

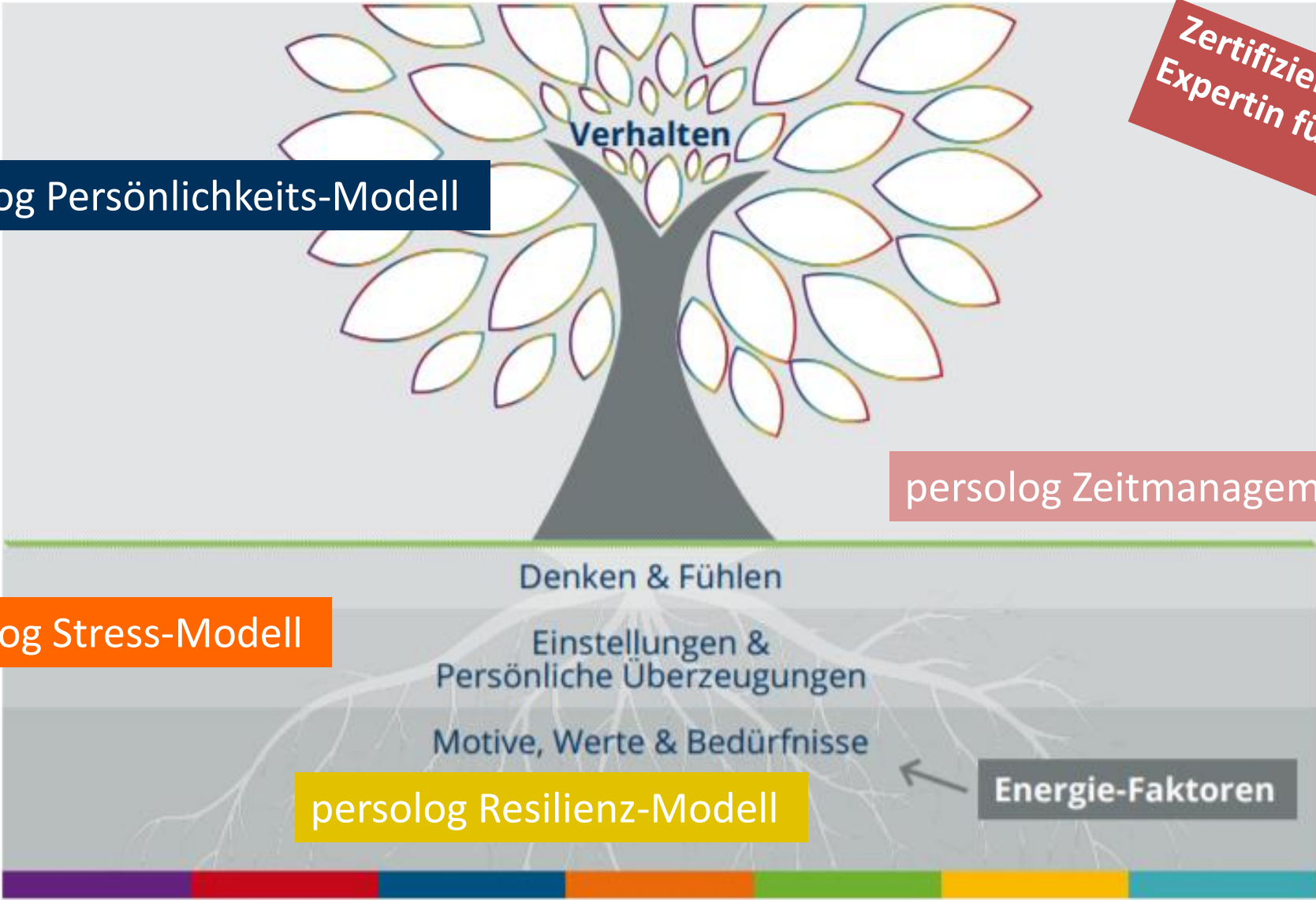
Zertifizierte Trainerin und
Expertin für Persönlichkeit

persolog Zeitmanagement-Modell

persolog Stress-Modell

persolog Resilienz-Modell

Energie-Faktoren





Es ist verrückt, die Dinge immer gleich zu machen und dabei auf andere Ergebnisse zu hoffen."
(Albert Einstein)



PERSO-train by Bettina Schell



„Nichts begeistert Menschen mehr, als Ihr persönlicher Fortschritt



Vertraulichkeit und Nutzung dieser Unterlagen

Der Inhalt dieser Unterlage ist vertraulich zu behandeln. Vertrauliche Behandlung bedeutet, dass Inhalte und Informationen Dritten nicht zugänglich gemacht werden dürfen. Eine darüber hinausgehende Verwendung oder die Weitergabe an Dritte bedarf der schriftlichen Zustimmung der Urheber oder des Auftraggebers.

Alle Abbildungen und Texte in dieser Präsentation sind urheberrechtlich geschützt. Die Rechte liegen bei den Urhebern. Jegliche externe Verwendung oder Reproduktion in elektronischer oder gedruckter Form bedarf der ausdrücklichen Zustimmung durch die Urheber.

