



Trainer

Karl Wegmaier, MBA

Zielgruppe

Verkäufer, Key Accounts, Führungskräfte und alle Personen die im Verkauf tätig sind oder tätig werden wollen.

5* Specials (optional)

- DiSG® Profil

Besser Verkaufen mit DiSG®

Erkennen Sie, ob ihr Gesprächspartner ein schneller, aktiver Typ ist oder eher ruhig und überlegt und wie sie diesen Menschen ein optimales Verkaufsgespräch führen.

Nutzen

Mit dem DiSG® Sales-Profil können Sie noch gezielter die Bedürfnisse Ihrer Kunden erkennen und entsprechend noch spezifischere Verkaufsstrategien entwickeln - vom Verkäufer zum Customer Relationship Manager.

DiSG® hilft bei der Bewusstwerdung der eigenen Verhaltenstendenzen und oft unbewusster Verhaltensstrategien und damit bei der Entwicklung von Talenten und integren, ganzheitlichen Persönlichkeiten.

Das DiSG® Diagnosesystem bietet:

- effektive Potentialanalyse
- eine vertrauensvolle Art des Teamlernens
- lässt dem Einzelnen seine Handlungsmöglichkeiten entdecken
- eine Reflexion über das eigene Rollenverhalten

Ziel:

Die vier Persönlichkeitstypen kennenlernen, einschätzen und den Verkaufsstil entsprechend anpassen.

Methodenmix u.a. bestehend aus:

- Theorieblocks
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Selbsterfahrungseinheiten
- Rollenspiele

Dauer:

2 Tage

Termine:

Finden Sie auf unserer Homepage www.ctc-academy.at

Ort:

Seminarzentrum der CTC-Academy
Gonzagagasse 9/24, 1010 Wien

Ihre Investition:

€ 540,- zzgl. 20% MWST (inkl. Seminarunterlagen, Pausengetränken und Snacks, Fotoprotokoll)

Information und Anmeldung unter:

office@ctc-academy.at