



INKONSTELLATION

NLP im Vertrieb

Gemeinsamkeiten und praktische Anwendungen

Vertrieb, bzw. verkaufen...





Vertrieb, bzw. verkaufen...

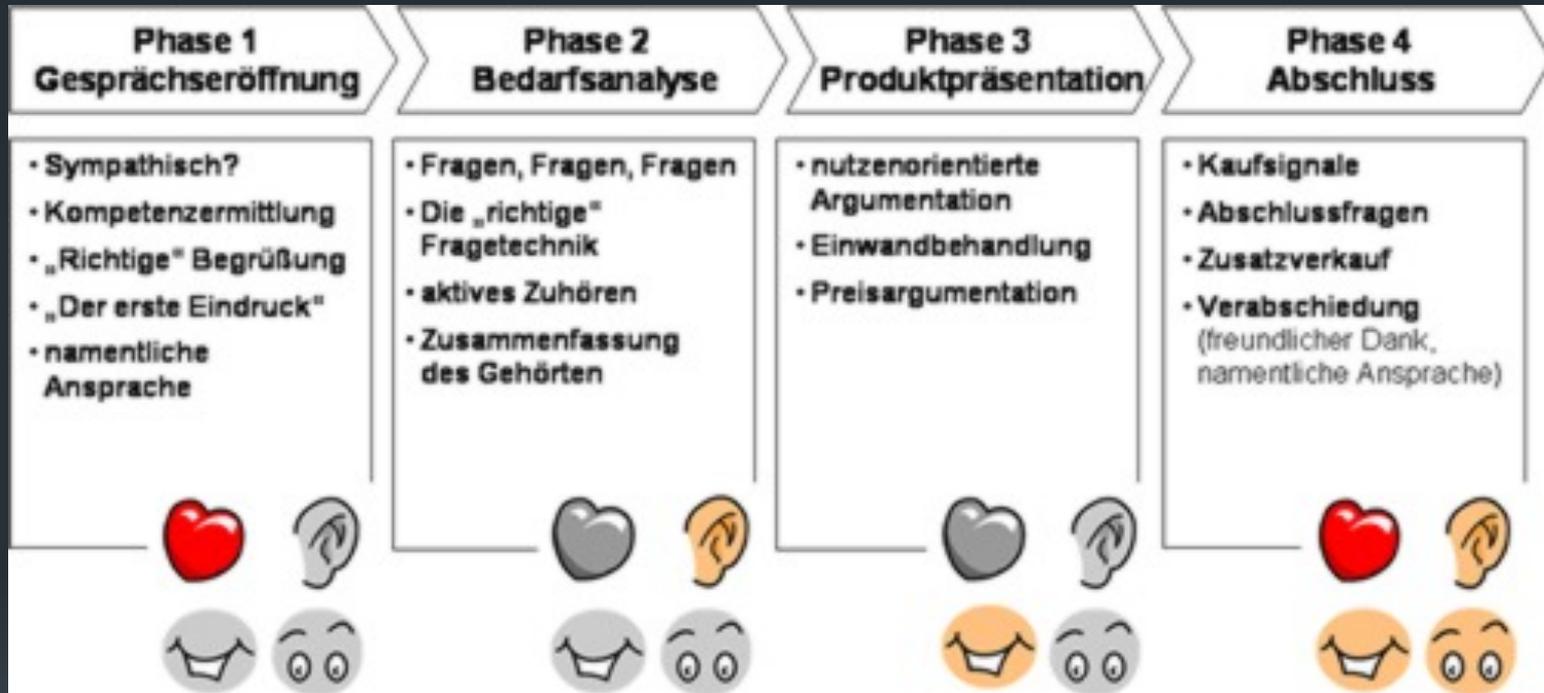
„Jeder von uns verkauft sich, immer und überall“

Wo wollen wir heute Mittag essen gehen?

Wohin wollen wir in den Urlaub fahren?

Wir verkaufen unsere Wünsche, Ansichten,
Wertvorstellungen etc. einem Dritten

Das qualifizierte Verkaufsgespräch



Gesprächseröffnung

In dieser Phase geht es darum Kontakt (eine Verbindung) zum Kunden aufzubauen.

Welche NLP- Tools können dabei helfen?

- Rapport herstellen
- ...den Bezugsrahmen des Kunden erfassen
- Nonverbales Pacing
- Verbales Pacing
- VAKOG- auf welchem Kanal kommuniziert der Kunde

Bedarfsanalyse

Was braucht der Kunde eigentlich?

Wie bekomme ich diese Information vom Kunden?

...Fragen und aktives Zuhören...

Welches Wissen aus dem NLP kann hier helfen?

- Das Metamodell der Sprache
- Aktives Zuhören
- Pacing & Inviting

Produktpräsentation

Welche Informationen benötigt der Kunde?

Wie präsentiere ich mich und mein Angebot?

Produktpräsentation mit NLP:

- Sprache und Körpersprache einsetzen
- VAKOG- mit allen Sinnen oder auf dem primären Kanal des Kunden
- Der eigene Zustand- den Kunden begeistern
- Pacing & Inviting



Abschlussphase

Was benötigt der Kunde noch für seine Entscheidung?
Noch offene Fragen klären!

- Wahrnehmungspositionen
- Der eigene Zustand- den Kunden begeistern
- Pacing & Inviting

Ausblick

Themen aus der NLP- Masterausbildung im vertrieblichen Kontext:

- Verhandlung mit sich selbst und Anderen
- Konfliktmanagement
- Umgang und Nutzen von Typologien
- Meta-Programme
- Präsentationstraining
- Nutzung von Metaphern
- Glaubenssätze und inkl. Umgang und Veränderung

Vielen Dank...

