

The BigFive - Die Superkombi des (Geschäfts)Lebens

5 Seminare an einem Tag – ist das nicht viel zu viel? Kann das überhaupt etwas bringen?

Die Antwort ist eindeutig „Ja“ –

Es bringt etwas, und zwar sehr viel!

Wahrscheinlich ist The BigFive sogar das effizienteste momentan am Markt befindliche Seminar, weil es versorgt den/die TeilnehmerIn mit allen wesentlichen Strategien und Techniken des modernen Geschäftslebens, denn die Aufgaben jedes Unternehmers, jedes Managers, jedes Verkäufers und jedes Verhandlers sind vielfältiger geworden.

Jede Führungskraft – auch wenn es nicht deren primäre Aufgabe ist – muss ab und zu verkaufen oder einkaufen, viele Verkaufsleiter und Verkäufer haben auch den einen oder anderen Mitarbeiter zu führen. Und der klein- und mittelständige Unternehmer – wie z.B. auch der Arzt, der Anwalt oder der Steuerberater – muss sowohl MitarbeiterInnen führen, verkaufen, einkaufen, „wirken“ und immer neue Ideen für Umsatzquellen haben.

Natürlich ist eine intensive Fortbildung in den Bereichen, in denen man hauptsächlich tätig ist (z.B. Verkauf oder Einkauf) wichtig, in allen anderen Bereichen nützt es sehr viel und bringt großen Vorteil, wenn man zum einen die wichtigsten Grundsätze und zum anderen die neuesten Highlights kennt -> und genau das ist das Ziel von „The BigFive – die Superkombi des (Geschäfts)Lebens“.

An nur einem Tag erlernen Sie in allen wesentlichen Bereichen des Geschäftslebens zum einen die wesentlichsten und erfolgreichsten Basisstrategien, mit denen man den Großteil der „alltäglichen“ Fällen meistern kann, zum anderen die neuesten Erkenntnisse und Highlights aus den jeweiligen Bereichen ... oder im Schifahrer-Jargon zu sprechen: Nach dem Training sind Sie vielleicht nicht der schnellste Abfahrer, aber Sie gewinnen den Gesamtweltcup!

Seminarinhalte:

Modul 1:

Power talking - Die Sprache des Erfolges

- **Körpersprache erkennen**

?der Handschuh der Seele

?Einsatz der eigenen Körpersprache und Erkennen der Signale des Gesprächspartners

- **Power-Phrasen und Powerworte ?die Biologie der Sprache**

?Worte und Phrasen, die treffen

- **Die Kunst der Dialektik ?Überzeugung durch unschlagbaren Argumentationsaufbau**

?die rhetorischen Kniffe von Toprednern und von Politikern

?das Meistern unfairer Angriffe

- **Die Gesetze der Schlagfertigkeit ?die besten Tricks und Tipps**

?die verblüffende Stegreifrede für (überraschende) Auftritte bei besonderen Anlässen

Modul 2:

Faszination Verkauf: Heartselling - Verkauf mit Herz und Konsequenz

- **Der Wunsch als zentrales Verkaufsinstrument**

?nicht verkaufen, sondern zum Kaufen bringen
?wie man Wünsche weckt

- **Heartselling ?Herzlichkeit, Humor und Verblüffung als neue Verkaufsinstrumente**

?die neue Heartselling-Einwandbehandlung
?die besten Heartselling-Argumente

- **Die Kunst der Bedarfsweckung ?Die besten Bedarfsweckungstechniken**

- **Abschlusspower ?die neue faszinierende Trichter-Technik zum Erreichen von Teilabschlüssen und Abschlüssen**

?Erkennen und Provozieren von Kaufsignalen
?die KVV - Technik als beste Abschlusstechnik
?die Wenn-Überhaupt- und Columbo-Technik "als Retter in der Abschlussnot"

Modul 3:

Der Preis ist heiß

Die faszinierendsten und gewitztesten Strategien und Techniken für Einkäufer, Verkäufer und jeden Verhandler

- **Die Grundsäulen des Verhandels**

?keine Preisverhandlung ohne Preisverteidigung
?Absichern des Kaufwillens vor Beginn der Preisverhandlung
?nie das erste Angebot annehmen
?das Vermehren der Kriegsschauplätze
?Forderungen und Gegenforderungen
?Standpunkt versus Motiv
?wenn das Gespräch in der Sackgasse ist
?die Feuerwehruniform

- **Die besten Verhandlungstechniken für Einkauf und Verkauf** ?das Prinzip des Nagens

?das Prinzip der heißen Kartoffel
?das Prinzip der höheren Autorität
?das Prinzip des guten und des bösen Mannes
?das Callgirl-Prinzip
?das Prinzip des widerwilligen Käufers
?die Taktik des zurückgezogenen Angebotes
?die Ködertechnik
?der rote Hering (verfeinerte Ködertechnik)
?die Hündchen-Technik

- **Die besten Verhandlungsstrategien ?der Bazar-Verkauf**

?die Freundlichkeitsstrategie
?die Partner-Strategie
?die Strohmännchen-Strategie
?die Straßenkämpfer-Strategie
?die Zuhälter-Strategie

Modul 4:

Motivation und Selbstmotivation -

Wie man sich und seine MitarbeiterInnen zu Höchstleistungen führt

- **Die neue Dimension von MBO**

?Motivation und Selbstmotivation durch das neue Ziel-Parameter-Umsetzungszielsystem

- **Die neuen Arten der Motivation ?Motivation durch Überforderung**

?das James-Bond-Prinzip

?das Großzügigkeitsprinzip

?Motivation und Selbstmotivation durch Visualisierung

- **Angewandtes Führen**

die besten Strategien und Gesprächsleitfäden für ?Zielvereinbarung

?Kritikgespräche

?Motivationsgespräche

?Anerkennungsgespräche

Modul 5:

SalesSearching –

die Bohrinsel für Ihre Umsätze

Wie Sie in Ihrem Unternehmen versteckte Umsatzquellen finden und zum Sprudeln bringen

- **Die SalesSearching-Philosophie**

- **Die SalesSearching-Umsatzquellen**

- **Umsatzquelle Bestellannahme**

- **Verkaufsträgermedium "Aussendungen"**

- **Zusatzumsätze rund um die Lieferung**

- **Vom Lieferant zum Kunden**

- **Individuell entwickelt – breit genutzt**

- **Umsatzerhöhung statt Deckungsbeitragsverlust bei Preisverhandlungen**

- **Kundenrückholaktion**

- **Angebotsmanagement**

- **Umsatzquelle MitarbeiterIn**

- **Multiplikator Empfehlungsmangement**

- **Zusatzverkauf bei Verkaufsaktivitäten**