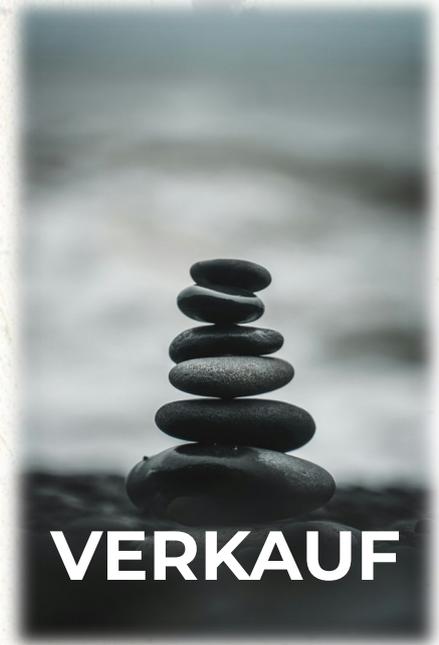


7 Step Stones PLD VERKAUF

Die 7 Step Stones PLD VERKAUF ist das Programm, in dem du lernst, deinen Fokus durch deine PLDs (innere Antriebskräfte) zu finden. Verkaufen erfordert Selbstvertrauen – mit anderen Worten, Vertrauen in dich selbst. Was passiert also in dir, wenn du deine inneren Antriebskräfte nicht gut genug kennst? Du wirst unsicher, wenn du in stressigen Situationen bist, und deine Mitmenschen können das an dir spüren.

Formel: VERSTÄNDNIS = VERTRAUEN

Wie willst du Vertrauen zu deinen Mitmenschen aufbauen, wenn niemand deine eigenen Gefühle verstehen kann?



Warum 7 Step Stones PLD VERKAUF?

Verkaufen ist keine Kunst; es geht darum, das gleiche emotionale Vokabular zu verstehen und zu sprechen, damit deine Mitmenschen dich in dieser Verkaufssituation verstehen können.

Was hat 7 Step Stones PLD VERKAUF mit Teamarbeit zu tun?

Allein kann es schwieriger sein, die gesteckten Ziele zu erreichen. Unabhängig davon, welche PLDs du hast, kann es von Vorteil sein, in einem Team zusammenzuarbeiten.

Was bedeutet 100 % Eigenverantwortung?

- Dass es dir gut geht
- Dass du in mentaler Balance bist
- Dass dein Körper im Gleichgewicht ist.
- Dass du dein Leben so führst, so dass es zu dir passt.



Stephan Sax
Coaching ApS 

Booking

Dauer: 2x1 Stunde pro Monat

Investition: €545,00
pro Monat pro Person

*Du erhältst ein unverbindliches Gespräch über die Möglichkeiten zur Durchführung dieses Coachingprogramms bei Dir / Euch.
Der Preis ist exkl. 25% dänischer Mehrwertsteuer.*

7 Step Stones PLD VERKAUF

Step Stone #1

Monat 2 Hybrid

1

Erstes persönliches Treffen in Deutschland

- Differenzierung und Kundenwert
- Vertrauen und Beziehungen Proaktivität
- Die vielen Kontakte mit dem Kunden, die Techniker haben
- Mehrwert – für sowohl Kunde als auch Unternehmen
- Überprüfung des persönlichen Einsatzplans



Step Stone #2

Monat 3 Hybrid

2

Zweites hybrides Treffen in Deutschland

- PLD – Analyse Eigene Personenprofil / Stil
- Typisches Verhalten von Kundentypen
- Überzeugungen der Menschen Verhalten = was wir denken, fühlen, sagen und tun
- Bewusstes und unbewusstes Verhalten, Gewohnheiten sowie deine Sinne



Step Stone #3

Monat 4 Hybrid

3

Drittes hybrides Treffen in Deutschland

- Folgegespräch des zweiten persönlichen Treffens
- PLD (kommunikative Ansätze)
- BALA
- Dialogtechniken
- Präsentationstechniken
- Technische Anleitung für Kunden



Es geht hier um DICH

Step Stone #4-5

Monat 5/6 Hybrid

4

Viertes und fünftes hybrides Treffen in Deutschland

5

- Kurze Zusammenfassung
- PLD – Strukturierung
- Arbeitsaufgaben
- Kommunikationstechniken mit Kunden
- Gemeinsame Kundenbesuche
- Durchsicht des persönlichen Einsatzplans



Step Stone #6-7

Monat 7 Hybrid

6

Sechstes und siebtes hybrides Treffen in Deutschland

7

- PLD – Strukturierung
- Planung
- Einstellungen
- Mitarbeiterversammlungen
- Gemeinsame Kundenbesuche
- Durchsicht des persönlichen Einsatzplans



Stephan Sax
Coaching ApS



Erweiterungsmodulare 1, 2 und 3

Investition: € 455,00
pro Monat pro Person

Die Gesamtlauzeit beträgt 3 x 3 Monate.
Der Preis ist exkl. 25% dänischer Mehrwertsteuer.

Step Stone #7.1

Monat 9-12 Hybrid

7.1 Erweiterungsmodul

Hier wählt der Kunde, was er benötigt. Treffpunkt beim Kunden nach Vereinbarung. Meeting-Zeit pro Mitarbeiter (person) beträgt 2 x 1 Stunde pro Monat.

Mein FOK



Step Stone #7.2

Monat 13-16 Hybrid

7.2 Erweiterungsmodul

Hier wählt der Kunde, was er benötigt. Treffpunkt beim Kunden nach Vereinbarung. Meeting-Zeit pro Mitarbeiter (person) beträgt 2 x 1 Stunde pro Monat.

Mein FOK



Step Stone #7.3

Monat 17-19 Hybrid

7.3 Erweiterungsmodul

Hier wählt der Kunde selbst, was er benötigt. Treffpunkt beim Kunden oder nach Vereinbarung. Die Meeting-Zeit pro Mitarbeiter (person) beträgt insgesamt 2 x 1 Stunde pro Monat.

Mein FOKUS

