

Kundenorientiert Verkaufen (DISG®- Typologie)

Gemeinsamkeiten verbinden

Um sich kundenorientiert zu verhalten benötigt der Verkäufer das Wissen und die Fähigkeit die Unterschiede im Verhalten zu erkennen. Den Gleichklang (Rapport) im Gespräch herzustellen ohne sich zu verbiegen ist die Herausforderung für jeden Verkäufer. Es genügt nicht nur die DISG®-Typologie als solche kennen zu lernen. Gerade die Anwendung in den verschiedenen Kundengesprächen innerhalb eines Verkaufsprozesses gibt den Verkäufern das Wissen und Können sich kundentyporientiert zu verhalten und damit ihren Verkaufserfolg maßgeblich zu steigern.



Seminarziel

Die Teilnehmer

- ermitteln den eigenen Verhaltensstil nach DISG®-Typologie
- verinnerlichen die Vor- und Nachteile des eigenen Stils
- lernen die Verhaltensweisen von anderen verstehen und schätzen
- lernen die unterschiedlichen Stile ergänzend zu nutzen
- können sich individuell auf den Kundentyp einstellen
- trainieren in den verschiedenen Verkaufsgesprächen innerhalb eines Verkaufsprozesses sich auf die Kunden mit einem anderen DISG®-Typen einzustellen
- erkennen ihre Wirkung in Kundengesprächen und definieren Maßnahmen, um diese zu verbessern

Inhalte

- DISG® – Verhaltensstile
- Stärken und Schwächen der einzelnen Stile
- Gesprächsvorbereitung DISG® - Verkaufsplaner
- DISG®-Stil im Gespräch erkennen
- Einstellen auf den DISG®-Stil des Partners
 - Vorbereitung
 - Gesprächsführung
- Kundengespräche aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmer mit Kunden eines anderen DISG®-Stils
 - Gesprächseröffnung
 - Firmenpräsentation
 - Bedarfsanalyse
 - Angebotspräsentation
 - Preisverhandlung und Abschluss

Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Rollentraining
- Feedback-Runden

Organisation

- Zielgruppe
 - Vertriebsmitarbeiter
- Dauer
 - 2 Tage

Sich DISG®- Typengerecht verhalten

Bitte entscheiden Sie, welches Verhalten zu welchem Typ passt.

Kundengespräch					
Bereich	Merkmal	DISG	Bereich	Merkmal	DISG
Zeit	Kurz fassen		Aussagen	Das Warum klären	
	Auf die Zeit achten			Das Was klären	
	Zeit einplanen			Das Wie klären	
	Sich Zeit nehmen			Das Wer klären	
Thema	Fachzentriert		Sprache	Bildhafte Sprache	
	Zum Punkt kommen			Unverblümt, direkt	
	Mal abschweifen			Sachlich	
	An Beteiligte denken			Menschlich	
Verhalten	Sachlich		Struktur	Sprünge erlaubt	
	Respektvoll			Akribisch genau	
	Er ist der Chef			Nachvollziehbar	
	Ihn bewundern			Klar, Wesentliches	
Unterlagen	Vollständig, Struktur!		Bilder	Bildreich	
	Verständlich			Ablaufschema	
	Beeindruckend			Funktionsweise	
	Komprimiert			Klar, knapp	
Argumentation	Auf den Punkt bringen		Nutzenargumentation	Perfekte Technik	
	Schrittweise			Service	
	Beweise, Statistiken			Speziell für ihn	
	Beispiele			Kosten-Nutzen	

Beispielseite aus dem Arbeitsbuch für die Seminarteilnehmer