

**Auch als
Präsenztraining!**

Everything DiSG® im Vertrieb online Trainer-Workshop

DiSG® wurde als Modell entwickelt, um Menschen in ihrer Komplexität besser zu verstehen und dadurch bessere Verständigungs-Ergebnisse erzielen zu können. DiSG® geht u. a. davon aus, dass Menschen in einer definierten Situation (z. B. Stress) ein bestimmtes Verhalten für sich priorisieren – ganz unbewusst. Dieses Verhalten wird für einen DiSG®-Kenner gut erkennbar.

Insbesondere im Vertrieb sind diese Kenntnisse von wertvollem Nutzen, denn, wenn ich meine persönliche Typologie (Verhaltensweise) gut kenne und zugleich die meiner Kunden erkennen kann, wird es mir stets leichter fallen, gut zu kommunizieren und ein gutes Win-win-Verkaufsergebnis zu erzielen.

DiSG® ist also nicht nur ein Persönlichkeitsmodell, sondern ein Verkaufsförderer – mindestens jedoch ein Kundenbindungs-Modell.



DiSG® eignet sich hervorragend sowohl für die Weiterentwicklung von Führungskräften und Mitarbeitern im Vertrieb als auch als Kundenanalysetool (u. a. für differenzierte Verkaufsargumente) und zu guter Letzt als Barriere-Reduzierer für Menschen im Vertrieb.

Webinarinhalte

- Anwendung des DiSG®-Workplace-Profil im Verkaufsgespräch und Erfahrungsabfrage
- Übersetzung des persönlichen Profils/der verschiedenen DiSG®-Typen in das Verkäuferverhalten: typengerechte Begrüßung, Bedarfsermittlung, Angebotspräsentation, Einwandbehandlung, Abschluss, Aftersales
- Erfolgreiche Strategien für den Vertrieb von eigenen Sales-Trainings
- Kunden verstehen und damit agieren

Webinarablauf

Das Webinar ist eine Kombination aus Vortrag, kurzen Anwendungsübungen, Reflektion des eigenen Verhaltens und Erfahrungsaustausch.

Die Unterlagen erlauben das eigenständige Vertiefen im Anschluss an das Training und in unserem DiSG® Trainer-Club ist Raum für Fragen und Ideen.

Darüber hinaus machen wir Ihnen gerne ein Angebot zum individuellen Coaching.

Arbeitsunterlagen

Zum bzw. während des Webinars erhalten Sie folgende Unterlagen:

- Webinarbegleitende Präsentation (PDF)
- VOSS+PARTNER-Abschlusszertifikat, ein in der Wirtschaft anerkannter Nachweis für qualifizierte Ausbildung

Zielgruppe/Voraussetzung

- Zertifizierte DiSG®-Trainer

Webinardauer

120 Minuten

Teilnehmerzahl

6 - 15 Personen