

«Das AGENS - TRAINING bei Herrn Breitenmoser ist die beste Schulung (Thematik und Methodik), die ich bis heute erfahren konnte. Als Teilnehmer ist man bis zur letzten Minute gefordert.» E. Schuldt
«...ein hoch angesiedeltes Seminar, das keinen Wunsch offen liess. Die Motivation versetzt mich in die Lage bei der harten Alltagsarbeit Eigenmotivation üben zu können und die gesammelten Eindrücke sofort in meinem Maklerkreis umzusetzen, so dass schon Umsatzerfolge erkennbar sind.» G. Gross

PROSPEKTIVES Verkaufstraining

2 Tage AGENS ACTION

- *Die persönlichen Stärken positiv hinterfragen und steigern*
- *Sicherheit und Gelassenheit in allen Verkaufssituationen*
- *Begeistert neue Kunden gewinnen, bestehende sichern*
- *Die Stärken der Beratung auf den Kunden übertragen*
- *Durchmotiviert neue Aufgaben, neue Ziele anpacken*
- *Als "Arzt" der Geldanlage gesucht und anerkannt werden*

SO VERKAUFEN SIE SICH IN DER ZUKUNFT NOCH BESSER

«Der selbstständige Unternehmer hat die besten Voraussetzungen den Kunden als Partner zu gewinnen und zu betreuen, er ist der "Arzt" für die finanziellen Sorgen des Kunden.»

Unternehmer sind Menschen die allesamt begriffen haben: Das Wichtigste ist zu agieren, den Erfolg herauszufordern und nicht zu warten, bis man etwas bekommt, die wissen, das wir und nicht nur wir, sondern alle vom Kunden leben.

Wir befassen uns hier damit, andere zu Taten Ihrer Wahl zu veranlassen. Alles will verkauft sein, das hält jung und beweglich!

Schwerpunkte: Praxis

Im AGENS Verkaufstraining beschränken wir uns nicht nur auf die Vermittlung von Wissensstoff, wir trainieren die ganze Verkaufspersönlichkeit zur Höchstform! Beim Training springt uns sofort Auffallendes ins Auge: Da dominieren Begeisterung, Tatkraft und Drive. Es sind samt und sonders Menschen, die realisiert haben: Das größte Aktivum beim Verkauf ist die eigene Persönlichkeit.

Methode

Überprüfen und verbessern der persönlichen Wirkung und Arbeitsweise, durch das eigene Erlebnis in der Gruppe, durch Beobachten und Analysieren fremder und eigener Verhaltensweisen in Sequenzübungen, praxisnahen Rollen-spielen, Einzelbeiträgen und anschaulichen Fallbeispielen. Im Training wird mit den individuellen AGENS-Unterlagen gearbeitet.

Holen Sie sich neue Impulse, um mit Freude und Spaß Ihre Kunden zu begeistern!

Programm

- Erfolg durch zwischenmenschliche Beziehungen
- Regeln des Verhaltens
- Funktionsweise der Wirkung
- Erfolg durch eine positive Einstellung
- Es ist freiwillig, mehr zu leisten, etwas mehr zu tun.
- Entwicklung der Stärken
- Wirkungsgesetze kontra Rezepte
- Reden die Spuren hinterlassen
- Erfolg durch bessere Verhandlung, agieren statt reagieren,
- Gespräche lenken
- Flexible Verhandlungen
- Urian unser ständiger Begleiter
- Die Macht der schöpferischen Stille
- Von der unverbindlichen zur verbindlichen Zusammenarbeit.
- Persönlicher Einsatz bis zur aktiven Weiterempfehlung.
- Erfolg bei Reklamationen,
- Schwierige Verkaufssituationen besser durchstehen.
- Die Werkzeuge des guten Maklers
- Ziele realistisch festlegen
- Eisberg-Theorie
- Erfolgsziele festlegen
- Sich von anderen abheben
- Maklerimage

Keine Rezepte

Packen Sie als Leader die Chance, Ihre Wirkung weiterzuentwickeln.

Den Meisterkoch erkennen wir nicht daran, dass er ohne Rezepte kocht, sondern daran wie er diese Rezepte anwendet!

Es geht hier also nicht um die Rezepte, sondern darum wie wir sie anwenden!

Teilnehmer

10 - 12 Makler, MGA, FinanzdienstleisterInnen mit hohen Erwartungen und starkem Erfolgswillen.

Warum dieses Training für Sie so wertvoll ist:

- Sie erarbeiten Know-how über die angewandte Verkaufspsychologie.
- Sie steigern Ihre positive Wirkung.
- Sie üben die Erfolgserkenntnisse ohne Druck von außen.
- Sie erproben die AGENS-Gesetze zur aktiven Kundenbeeinflussung.
- Sie trainieren Erfolgsmethoden zur persönlichen Weiterentwicklung
- Sie erfahren Möglichkeiten zur Steigerung Ihrer Verkaufserfolge

Durchführung

2 Intensiv-Trainingstage Verkauf Basis



Praxisphase Studium der AGENS-Unterlagen, Umsetzung der im Training gelernten Verhaltensweisen, Resultate erzielen.



2 Intensiv-Trainingstage Verkauf Aufbau



Jeweils ca. 6-12 Monate Praxis. Umsetzung der im Training gelernten Punkte, Resultate erzielen.



2 Intensiv-Trainingstage Verkauf Aufbau

Verlangen Sie unser Angebot!

Programm AGENS - Basis Verkauf 2 Tage Verhaltenstraining

1. Trainingstag: Die Wirkung des erfolgreichen Maklers, Finanzberaters.

- Alle interessieren sich für sich, nur ich für mich. Erste wichtige Erkenntnisse im Umgang mit Menschen.
- Die Bandbreite des Verkaufs beginnt vor dem ersten Kontakt und endet weit später als beim Abschluss.
- Worauf kommt es wirklich an?
- Die Wirkungsgesetze und seine Folgen im Verkauf.
- Verkauf ist eine Frage der inneren Grundeinstellung, aber welche?
- Lernen durch das Tun. Erarbeiten der ersten Gesetzmässigkeiten im zwischenmenschlichen Verhalten.
- Mut zu mehr Risiko. Steuerung der Verkaufsgespräche durch Fragen.
- Die Wirkung des Verkäufers im Test.
- Das Maklerimage.

2. Trainingstag: Gespräche führen heisst auch Menschen führen. Das aktive Verkaufsgespräch.

- Der erste Kontakt den man nicht wiederholen kann.
- Urian unser ständiger Begleiter.
- Bilder wecken und verstärken.
- Positives im Kunden entdecken und fördern.
- Mit Minus (Einwänden, Vorwänden, Abneigungen, Feindseligkeiten) umgehen und darüber stehen.
- Werkzeuge für Berater
- Die Wirkung des Unterbewussten und seine Gesetze in Bezug auf den Verkauf.
- Verkaufspsychologie auf die Praxis reduziert.
- Jede Kehrseite hat eine Kehrseite und andere Verkaufswirksame Grundlagen.
- Wirkungsregeln auf dem Prüfstand mit Zeitkontrolle.
- Fortschrittskontrolle Aufgaben und Ausblick.

AGENS - Aufbau Verkauf jeweils 2 Tage Verhaltenstraining

3. Trainingstag: Einsatz von Hilfsmitteln im täglichen Verkauf

- Schneller zur Sache, zum Abschluss.
- Den Kunden mit seinen eigenen Argumenten beeinflussen.
- Wir geben Sicherheit, die richtige Entscheidung zu treffen.
- Persönlich werden in der heissen Phase.
- Erreichtes festhalten und festigen.

4. Trainingstag: Schwierige Situationen erfolgreich durchstehen

- Die persönliche, positive Wirkung optimieren.
- Flexibilität in der Verhandlung, worauf kommt es an?
- Warum wird es immer Verkäufer geben, trotz Telefon und Internet?
- Wo ist der Unterschied zwischen Brief und persönlichem Kontakt?
- Die Schlagfertigkeit.

5. Trainingstag: Einsatz von Hilfsmitteln im täglichen Verkauf

- Feedback ohne Urteil. Telefon, Fax, E-mail und andere technischen Hilfsmittel.
- Einsatz und Umgang mit der Zeit. Produkteinführung, Messetraining etc.
- Die Werkzeuge für die erfolgreiche Verhandlung.

6. Trainingstag: Schwierige Situationen erfolgreich durchstehen

- Aus Reklamationen Abschlüsse machen.
- Über Preise kann man immer reden.
- Wer glaubt etwas zu sein hat aufgehört etwas zu werden.
- Umsetzen in Übungen und Lösen von praxisbezogenen Aufgaben sowie Vorbereitung.



Ihr AGENS-Trainer: Werner J. Breitenmoser

Gründer der AGENS - TRAINING AG befasst sich seit über 30 Jahren mit dem menschlichen Verhalten in Verkauf und bei der Führung. Berater, Coach und Trainer bei führenden Banken, Versicherungen und Immobilienfirmen in ganz Europa. Seine Spezialgebiete sind Persönlichkeitsentwicklung und -training in Richtung Führung und Verkauf.

Unsere Antwort an AGENS per FAX +41 52 317 10 29

Trainingsanfrage: Senden Sie uns ein Angebot für das **AGENS Verkaufstraining Basis Motivierte FinanzdienstleisterInnen** für 8 - max. 15 Personen.

Nehmen Sie mit mir Kontakt auf Telefon:

Name	<input type="text"/>	Vorname	<input type="text"/>
Firma	<input type="text"/>	Funktion	<input type="text"/>
Strasse, Nr.	<input type="text"/>	Land/PLZ/Ort	<input type="text"/>
Telefon	<input type="text"/>	Fax	<input type="text"/>
E-Mail	<input type="text"/>	Internet	http:// <input type="text"/>
Mitteilung	<input type="text"/>		



Dauer und Trainingszeiten

Basistraining 2 x 2 Tage in einem Abstand von ca. 4 - 6 Wochen, Aufbau trainings jeweils 2 Tage, Idealabstand ca. 6 - 8 Monate
Die Trainingszeiten sind jeweils auf die individuellen Bedürfnisse (Firma, Anreise, Trainingsort) abzustimmen.

Organisation und Medien

Ruhige Trainingsräume in angenehmer Umgebung beeinflussen das Training positiv. Ein Tageslichtprojektor sollte vorhanden sein. Die Sitzanordnung in U - Form ist ideal. Im Training wird mit den Unterlagen aus dem AGENS-Verlag gearbeitet. Alle Störungen von aussen sind zu vermeiden.

Teilnehmer

Die Teilnehmerzahl ist auf max. 15 Personen beschränkt. Direktunterstellungen sollten möglichst vermieden werden. Die Teilnehmer sollen unvoreingenommen teilnehmen können. Heterogene Gruppen in Bezug auf Erfahrung und Charakter beleben das Training.

VERKAUFEN

- Verkauf durch Persönlichkeit
- Verkaufstraining Innendienst
- Verkaufserfolge und Finanzdienstleistung
- Messe-Ausstellungsverkauf
- Verkauf Spezial

FÜHREN

- Führung durch Persönlichkeit
- Führen und motivieren im Vertrieb
- Führen in der Gruppe
- Erfolgreiches Coaching
- Führung Spezial

VERHALTEN

- Gesprächsführung-Verhandlung
- Ausbildung für Referenten
- Kundendienst und Kundenkontakt
- Rhetorik Wirkung
- Verhalten Spezial

Unser Angebot für Ihren Erfolg!



Stellen Sie Ihre Verhaltens- und Wirkungskompetenz auf den Prüfstand, erarbeiten Sie im AGENS - Training Möglichkeiten zur Steigerung Ihrer Erfolge.

Herzlichst Ihr Werner Breitenmoser



AGENS TRAINING AG

Vielen Dank für Ihr Interesse, wir beraten Sie gerne persönlich!

AGENS TRAINING AG

Verkauf - Führung - Verhalten

Postfach 129
Tel. +41 52 317 21 22
www.agenstraining.ch

CH-8450 Andelfingen
Fax +41 52 317 10 29
info@agenstraining.ch