

Verkaufen 2.0

Mit diesem Seminar richtet sich Jürgen Dawo, Begründer der Philosophie von Verkaufen 2.0 und Gründer von Town & Country Haus an alle im Verkauf tätigen Menschen. Ganz im Sinne des berühmten Ausspruchs von Benjamin Britten „Lernen ist wie Rudern gegen den Strom: Sobald man aufhört, treibt man zurück“ ermöglicht das Seminar Ihnen Ihr Wissen als „Einkaufshelfer“ aufzufrischen bzw. ganz neu zu lernen, neue Handlungsimpulse zu erhalten. Die Verkaufen 2.0 - Methode ist anhand der Engpass-Konzentrierten Strategie entwickelt worden.

Durch die konsequente Anwendung der Engpass-Konzentrierten Strategie hat es Town & Country Haus in zwölf Jahren zur Marktführerschaft in Deutschland geschafft, in einer Zeit, in der die Branche am Boden lag.

Sieben Gründe für Verkaufen 2.0

1. Empathische Verkäufer, die die Wünsche ihrer Kunden ernst nehmen
2. Kunden bauen eine Vertrauensbasis zum Verkäufer auf
3. Verkaufen heißt helfen-helfen beim Einkauf, Verkaufsgespräche auf Augenhöhe, ohne Druck auszuüben
4. Nutzen bieten, der Kunde steht im Mittelpunkt, nicht das Produkt
5. Im Mittelpunkt des Verkaufens steht die Zukunft des Kunden, nicht die des Verkäufers
6. Menschen möchten sich nichts verkaufen lassen, sie möchten selbst entscheiden
7. Wenn man eine Sache gut machen will, kann man sie nicht für Jeden machen

In 2 Seminartagen lernen Sie:

- Einführung - Was ist Verkaufen 2.0?
- Verlauf des erfolgreichen Kunden-Kauf-Gesprächs
- Aufbau gewinnbringender Beziehung zum Kunden
- Bedarfsermittlung, Mehrwertverkauf, Regieanweisung und Checkliste Verkauf
- Maßgeschneiderte Präsentation
- Abschluss-Techniken, Maßnahmenplan, Selbstcheck

Davon profitieren Sie nach dem Seminar:

Verkaufen 2.0 – das ist die empathische-menschzentrierte Art des Verkaufens.

Die Gesprächsführung, das ehrliche Interesse an den zukünftigen Kunden, das Ernstnehmen der Ängste, der druckfreie Verkauf – das sind die Mehrwerte, die Interessenten im Gespräch nicht nur hören, sondern auch spüren.

Das Zitat von Konfuzius soll Inspiration und Ansporn sein zum Tun, zum Üben und Trainieren.

*„Sage es mir, und ich vergesse es,
zeige es mir, und ich erinnere mich,
lass es mich tun, und ich behalte es.“*

Nur wer dauerhaft übt, wird den Verkaufsprozess so erlernen, dass er in Fleisch und Blut übergeht.

Ihr Referent:

Jürgen Dawo Gründer von Town & Country Haus machte sich bereits mit 22 Jahren als Immobilienmakler selbständig. Als Franchisegeber hat er seit 1990 viele Franchisenehmer in die Selbständigkeit in der Immobilien- und Baubranche geführt. Mit insgesamt rund **37.000 gebauten Massivhäusern** ist Town & Country Haus seit 2009 Deutschlands meistgebautes Markenhaus.

1997 gründete er Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH. 2009 errichtete er mit seiner Frau Gabriele die gemeinnützige Town & Country Stiftung.

Die Verkaufsmethode 2.0 -Methode wurde 2008 mit riesigem Erfolg ins Town & Country-System eingeführt und wird bis heute unter dem Titel „WU WEI-Verkaufsmethode“ immer weiter entwickelt und perfektioniert.

Ihr Termin:

24.-25.08.2021

Beginn am Donnerstag um 08.30 Uhr, voraussichtliches Ende am Freitag ca. 16 Uhr

Ablauf:

23.08.2021

Anreise am Nachmittag oder Abend - wenn gewünscht- Ankommen, Abendessen (je nach Arrangement), ggf. abends Kennenlernen und/oder Erfahrungsaustausch

24.08.2021

08.30 Uhr Seminarbeginn
10:00 Uhr Kaffeepause
12.30 Uhr Mittagessen
15:00 Uhr Kaffeepause
17:00 Uhr Ende

abends Erfahrungsaustausch-

25.08.2021

Frühstück
08:30 Uhr Seminarbeginn
10:00 Uhr Kaffeepause
12:30 Uhr Mittagessen
15:00 Uhr Kaffeepause
Ca. 16:00 Uhr Ende
Abreise

Preis:

Seminargebühr 1.190 € p.P.



Ihr Seminarort:

WaldResort – Am Nationalpark Hainich

Das WaldResort in Weberstedt liegt am östlichen Rand des Nationalparks und UNESCO-Weltnaturerbes Hainich in Thüringen und ist Deutschlands erstes Regenerations-Resort. Das WaldResort ist ein perfekter Ort für die naturnahe Praxis während der Weiterbildung, da Wildniswanderungen und Achtsamkeitsspaziergänge direkt vor der Tür beginnen.

Sie wohnen zu zweit in einem der 26 hochwertig gestalteten Ferienhäuser und sind in einem Doppelzimmer zur Einzelnutzung untergebracht. Natürliche Materialien im Interieur, der Weitblick ins Grüne, eine voll ausgestattete Küche sowie ein modernes Bad mit Dusche und WC sorgen für eine besondere Wohlfühlatmosphäre.

Kosten für Übernachtung:

Übernachtung (EZ), Frühstück, Tagungspauschale, Abendessen: ab 315 € p.P.
Doppelzimmer zur Einzelnutzung im Ferienhaus inkl. Frühstück

Ihre Ansprechpartnerin:

Karin Poppe
Europäische Kommunikationsakademie für Bildung, Beratung und Projekte e.V.
Hauptstr. 90 E
99820 Hörselberg-Hainich
Tel.: 03 62 54 / 75 490
E-Mail: info@ek-akademie.de