



VERHANDLUNGSTALENT
CHECK

Talent-Check ausgewertet am:
21.11.2023



BEYREUTHER[®]
TRAINING

VERHANDLUNGSTALENT-CHECK

Auswertung zur Ermittlung deines
Verkaufstalents, Verhandlungsgeschicks, deiner
Überzeugungskraft und Führungsqualitäten

Carsten Beyreuther



VERHANDLUNGSTALENT
CHECK

Talent-Check ausgewertet am:
21.11.2023

Carsten Beyreuther

E-Mail:	carsten.beyreuther@web.de
Tel:	+34 +4915154642562
Alter:	53
Geschlecht:	Männlich
Vergleichsgruppe:	Männer 51 bis 69 Jahre

beyreutherTRAINING Schweiz AG

INSTITUT FÜR KYBERNETISCHE
KOMMUNIKATION: DIE KRONE DES
VERKAUFS

Gartenstraße 95
CH-4052 Basel
Switzerland

Support-Hotline: +49.30.2089.83-200
(deutschsprachig)

www.beyreuther.com
E-Mail: support@beyreuther.com

Firmennummer: CH-270.3.014.684-4
UID: CHE-183.630.883 HR/MWST

Verwaltungsratspräsident:
Herr Dr. Iur. Bernhard Madörin

Cheftrainer und Begründer der
Gesprächskybernetik®:
Carsten Beyreuther

Verantwortlich für den Inhalt:
Dr. Iur. Bernhard Madörin



VERHANDLUNGSTALENT
CHECK

Talent-Check ausgewertet am:
21.11.2023

HERZLICH WILLKOMMEN!

Dieser Talent-Check wurde gemacht für Menschen, die entweder eine Karriere als erfolgreicher Sales-Profi starten oder sich insgesamt als bereits im Verkauf aktive Persönlichkeiten (privat wie beruflich) rhetorisch stärker durchsetzen, sich selbst, als auch ihre Ideen, Produkte und Dienstleistungen erfolgreicher verkaufen möchten.

Er fußt auf dem, weltweit anerkannten, "Fünf-Faktoren-Modell" der Persönlichkeitspsychologie, dem sich auch renommierte Universitäten wie Stanford oder Cambridge bedienen und auch als OCEAN-Modell bekannt ist. Unser wissenschaftlich geführtes Team hat dieses Modell unter Zuhilfenahme der Psychometrie, einem Ableger der Psychologie, über mehrere Jahre hinweg konsequent weiterentwickelt.

Somit steht dir hiermit ein - weltweit bislang einzigartiges - Instrument zur Verfügung, mit dem du erstmals auch die bislang eher unzugänglichen Faktoren wie Verkaufstalent, Verhandlungsgeschick, Überzeugungskraft und Führungsqualitäten zuverlässig messen und die bislang in dir bzw. deinem Team verborgenen Potentiale sichtbar machen und wirkungsvoller anzapfen kannst.

beyreutherTRAINING Schweiz AG

INSTITUT FÜR KYBERNETISCHE
KOMMUNIKATION: DIE KRONE DES
VERKAUFS

Gartenstraße 95
CH-4052 Basel
Switzerland

Support-Hotline: +49.30.2089.83-200
(deutschsprachig)

www.beyreuther.com
E-Mail: support@beyreuther.com

Firmennummer: CH-270.3.014.684-4
UID: CHE-183.630.883 HR/MWST

Verwaltungsratspräsident:
Herr Dr. Iur. Bernhard Madörin

Cheftrainer und Begründer der
Gesprächskybernetik®:
Carsten Beyreuther

Verantwortlich für den Inhalt:
Dr. Iur. Bernhard Madörin



VERHANDLUNGSTALENT
CHECK

Talent-Check ausgewertet am:
21.11.2023

IN ÜBER 20 JAHREN MEHR ALS 150.000 ERFOLGREICHERE MENSCHEN ...

... wie bspw. Spitzen-Verkäufer, Führungskräfte und Mitarbeiter des Bundeskriminalamtes, großer Konzerne wie eBay/mobile.de, Lufthansa oder RTL sowie anderer renommierter Unternehmen, Behörden und Institutionen haben mit uns ihr Talent entdeckt und es mit unserer Unterstützung zu Gold machen können.

Sie führen jetzt ein spürbar erfüllteres, erfolgreicherer und glücklicheres Privat- und Berufsleben.

Allianz 



BERTELSMANN

 **vodafone**

HanseMerkur 
Versicherungsgruppe



Mercedes-Benz

.BK  REPUBLIK ÖSTERREICH
BUNDESMINISTERIUM FÜR INNERES
BUNDESKRIMINALAMT

Deutsche Bank 

 **Lufthansa**



ebay

ERGO

beyreutherTRAINING Schweiz AG

INSTITUT FÜR KYBERNETISCHE
KOMMUNIKATION: DIE KRONE DES
VERKAUFS

Gartenstraße 95
CH-4052 Basel
Switzerland

Support-Hotline: +49.30.2089.83-200
(deutschsprachig)

www.beyreuther.com
E-Mail: support@beyreuther.com

Firmennummer: CH-270.3.014.684-4
UID: CHE-183.630.883 HR/MWST

Verwaltungsratspräsident:
Herr Dr. Iur. Bernhard Madörin

Cheftrainer und Begründer der
Gesprächskybernetik®:
Carsten Beyreuther

Verantwortlich für den Inhalt:
Dr. Iur. Bernhard Madörin

WAS BRINGT DIR UNSER TALENT-CHECK?

Die Resultate aus deinem Talent-Check geben dir Auskunft darüber, ...

- ✓ ob, und wenn ja, wie viel Verkaufstalent, Verhandlungsgeschick, Überzeugungskraft und Führungsqualitäten tatsächlich in dir stecken.
- ✓ ob du das Zeug dazu hast, den Sprung in unser Elite-Sales-Team mit einem Spitzenverdienst von bis zu € 500.000,- und mehr pro Jahr, einschließlich Firmenwagen, Privilegien und Freiheiten schaffen zu können.
- ✓ wie du dein innewohnendes Talent im beruflichen Umfeld am wirkungsvollsten einsetzt und damit bestmöglich vergolden kannst.
- ✓ welche Arbeitsumfelder und Verkaufsaufgaben du eher meiden und welche du gezielt aufsuchen und in deinen Arbeitsalltag integrieren solltest, um eine nachhaltig erfolgreiche Karriere als Sales-Profi starten oder diese in die nächste Erfolgsebene befördern zu können.
- ✓ wie du dir am freien Markt die attraktivsten Salesjobs angeln kannst, die der Markt derzeit bietet.
- ✓ wie du als Sales-Profi deine aktuellen Umsatz- und Gewinnziele noch einfacher, zügiger und sicherer erreichen kannst.
- ✓ wie du dich selbst bzw. deine Ideen und Vorschläge sowohl im PRIVATEN als auch BERUFLICHEN Umfeld insgesamt rhetorisch noch erfolgreicher durchsetzen kannst.
- ✓ ob du das Zeug dazu hast, eine eigene und nachhaltig erfolgreiche Karriere als Sales-Profi starten zu können und wie du dieses Ziel zügig, sicher und nachhaltig erreichen kannst.
- ✓ wie du deine eigenen und die Dienstleistungen oder Produkte deines Arbeitgebers insgesamt mit noch mehr Erfolg verkaufen kannst.
- ✓ wie du deine eigenen bzw. die bislang ungenutzten Potentiale deiner bestehenden und künftigen Vertriebsmitarbeiter/-innen erfolgreicher anzapfen und noch wirkungsvoller ausschöpfen kannst.
- ✓ bei welchen deiner bestehenden und künftigen Vertriebsmitarbeiter/-innen es sich um bislang unerkannte „Pfeifen“ handelt und diese deshalb eher gestern als heute aus deinem Sales-Team entfernt oder aber anderen Aufgaben zugewiesen werden sollten, in denen diese eine höhere Wirksamkeit erzielen.



VERHANDLUNGSTALENT CHECK

Talent-Check ausgewertet am:
21.11.2023

95

EINTEILUNG

100

HERAUSRAGEND

Förderstatus: Die getestete Person erfüllt die Voraussetzungen, unsere Premium-Verkaufsausbildung mit lebenslanger Betreuung im Wert von € 36.000,-/Person über ein Voll-Stipendium ohne eigene Zuzahlung zu 100% kostenfrei absolvieren zu dürfen.
Einkommenschance: € 250.000,- bis € 750.000,- und mehr (Fixum + Provision)
Jobchance als Sales-Profi: 90 bis 99%

75

ÜBERDURCHSCHNITTlich

Förderstatus: Die getestete Person erfüllt die Voraussetzungen, unsere Premium-Verkaufsausbildung mit lebenslanger Betreuung im Wert von € 36.000,-/Person über ein Teil-Stipendium mit einer Bezuschussung von mind. € 33.500,- und einer eigenen Zuzahlung von bis zu € 2.500,- absolvieren zu dürfen.
Einkommenschance: € 100.000,- bis max. € 250.000,- (Fixum + Provision)
Jobchance als Sales-Profi: 80 bis 89%

50

DURCHSCHNITTlich

Förderstatus: Die getestete Person erfüllt die Voraussetzungen, unsere Premium-Verkaufsausbildung mit lebenslanger Betreuung im Wert von € 36.000,-/Person über ein Teil-Stipendium mit einer Bezuschussung von mind. € 31.000,- und einer eigenen Zuzahlung von bis zu € 5.000,- absolvieren zu dürfen.
Einkommenschance: € 30.000,- bis max. € 100.000,- (Fixum + Provision)
Jobchance als Sales-Profi: 75 bis 79%

25

UNTERREPRÄSENTIERT

Förderstatus: Die getestete Person ist aufgrund fehlender Voraussetzungen nicht berechtigt, unsere Premium-Verkaufsausbildung mit lebenslanger Betreuung über ein Stipendium, sondern nur gegen Zahlung des vollständigen Kaufpreises in Höhe von € 36.000,- absolvieren zu dürfen.
Einkommenschance: € 15.000,- bis € 30.000,- (Fixum + Provision)
Jobchance als Sales-Profi: 30 bis 74%

0

MUSTERSKALA

beyreutherTRAINING Schweiz AG

INSTITUT FÜR KYBERNETISCHE
KOMMUNIKATION: DIE KRONE DES
VERKAUFS

Gartenstraße 95
CH-4052 Basel
Switzerland

Support-Hotline: +49.30.2089.83-200
(deutschsprachig)

www.beyreuther.com
E-Mail: support@beyreuther.com

Firmennummer: CH-270.3.014.684-4
UID: CHE-183.630.883 HR/MWST

Verwaltungsratspräsident:
Herr Dr. iur. Bernhard Madörin

Cheftrainer und Begründer der
Gesprächskybernetik®:
Carsten Beyreuther

Verantwortlich für den Inhalt:
Dr. iur. Bernhard Madörin



VERHANDLUNGSTALENT
CHECK

Talent-Check ausgewertet am:
21.11.2023

JÄGER

FLEXIBLER

FARMER



JÄGER (HUNTER) - BAUER (FARMER)

Die richtigen Verkaufsaufgaben für deinen Vertriebstyp und deinen Erfolg als Sales-Profi

Im Vertrieb gibt es zwei grundlegende Typen: Hunter und Farmer. Hunter sind die Jäger, die sich auf die Akquise von neuen Kunden und die Gewinnung von Neugeschäft fokussieren. Farmer sind die Bauern, die sich um bestehende Kundenbeziehungen kümmern, diese pflegen und bewahren oder zu langfristigen Geschäftsbeziehungen auszubauen. Auch das Einholen werthaltiger Weiterempfehlungen wird vorrangig von Farmern zugeschrieben. Beide Typen haben ihre Stärken und Schwächen und es ist wichtig, den richtigen Vertriebstyp für sich selbst zu finden, um erfolgreich im Vertrieb zu sein. In diesem Abschnitt werden wir die Unterschiede zwischen Hunter und Farmer genauer betrachten und herausfinden, welcher Vertriebstyp besser zu dir passt.

HUNTER: DER JÄGER IM VERTRIEB

Im Vertrieb gibt es zwei grundlegende Typen: Hunter und Farmer. Hunter sind die Jäger, die sich auf die Akquise von neuen Kunden und die Gewinnung von Neugeschäft fokussieren. Farmer sind die Bauern, die sich um bestehende Kundenbeziehungen kümmern, diese pflegen und bewahren oder zu langfristigen Geschäftsbeziehungen auszubauen. Auch das Einholen werthaltiger Weiterempfehlungen wird vorrangig von Farmern zugeschrieben. Beide Typen haben ihre Stärken und Schwächen und es ist wichtig, den richtigen Vertriebstyp für sich selbst zu finden, um erfolgreich im Vertrieb zu sein. In diesem Abschnitt werden wir die Unterschiede zwischen Hunter und Farmer genauer betrachten und herausfinden, welcher Vertriebstyp besser zu dir passt.

beyreutherTRAINING Schweiz AG

KYBERNETISCHE KOMMUNIKATION:
DIE KRONE DES VERKAUFS

Gartenstraße 95
CH-4002 Basel

Kostenfreie,
internationale Service-Hotline (D, AUT, CH):
(0) 00.800.20.800.20.800
Support-Hotline: +49.30.9485.20.895
Telefax: +41.61.225.6676

www.teambeyreuther.ch
support@teambeyreuther.ch

Verwaltungsrat:
Dr. iur. Bernhard Madörin

Cheftrainer:
Carsten Beyreuther



FARMER: DER BAUER IM VERTRIEB

Farmer sind im Vertrieb dafür verantwortlich, bestehende Kundenbeziehungen zu pflegen und auszubauen. Sie sind gut darin, langfristige Geschäftsbeziehungen zu errichten, zu pflegen und sich um bestehende, auch ihre eigenen, Kunden zu kümmern. Sie sind häufig sehr zuverlässig und haben ein gutes Verständnis für die Bedürfnisse ihrer Kunden. Eine Stärke von Farmern ist ihre Fähigkeit, Vertrauen aufzubauen und Kundenbeziehungen aufrechtzuerhalten und zu erweitern. Ebenso Weiterempfehlungen zu holen. Allerdings können sie auch leicht in ihren bestehenden Kundenbeziehungen steckenbleiben und müssen sich darauf konzentrieren, neue Möglichkeiten zu finden, um sich weiterzuentwickeln und zu wachsen.

WELCHER VERTRIEBSTYP BIST DU?

Jetzt, wo du die grundlegenden Unterschiede zwischen Huntern und Farmern kennst, fragst du dich vielleicht, welcher Vertriebstyp du bist und welche Verkaufsaufgaben besser zu dir passen. Es gibt keine richtige oder falsche Antwort, da jeder Vertriebstyp seine Stärken und Schwächen hat. Es ist jedoch wichtig, deine eigenen, dominanten Stärken und Schwächen zu kennen und je nachdem, welcher Vertriebstyp du bist, deine Verkaufsaufgaben und somit deine künftige Position als Sales-Profi gewissenhaft auszuwählen, ausgerichtet am Vertriebstyp, der in dir dominiert. Und genau zu diesem Zweck hast du diesen Verkaufstalent-Check absolviert. Wenn eher ein Hunter in dir steckt, bist du gut darin, neue Leads zu generieren und schnelle Entscheidungen zu treffen, Verkaufsabschlüsse herbeizuführen. Das bedeutet, dass du dich eher als Pre-Setter (Kaltakquise) und Closer (Verkaufsabschluss) zu etablieren. Wenn eher ein Farmer in dir steckt, bist du gut darin, langfristig sehr gutes Vertrauen und stabile Beziehungen aufzubauen und diese Kundenbeziehungen nachhaltig aufrechtzuerhalten. Es ist auch möglich, dass du Merkmale von beiden Vertriebstypen in dir trägst und du eine Kombination aus beiden sein könntest.

Es ist wichtig zu beachten, dass es keine „bessere“ Wahl zwischen Hunter und Farmer gibt. Beide Vertriebstypen sind wichtig für den Erfolg eines Unternehmens und es kommt darauf an, den richtigen Mix für dich bzw. dein Unternehmen zu finden. Es ist auch wichtig, dass du dich weiterbildest und dich anpassen kannst, je nachdem, welche Art von Kunden du gerade betreust. Indem du deine Stärken und Schwächen kennst und das Beste aus beiden Welten nutzt, kannst du erfolgreich im Vertrieb sein.



Es gibt einige Techniken und Werkzeuge, die für Hunter und Farmer hilfreich sein können. Hunter könnten von Techniken wie Cold-Calling und Networking (Block 4 unserer Verkaufsausbildung) oder Closing (Block 1 unserer Verkaufsausbildung) profitieren, während Farmer von Techniken wie der Kundenbindung- und Pflege (Blöcke 2 und 3 unserer Verkaufsausbildung) profitieren könnten. Es ist wichtig, dass du die Techniken und Werkzeuge auswählst, die am besten zu deinem Vertriebstyp passen und dich bei der Erreichung deiner Ziele unterstützen.

Hier erläutern wir dir, was Hunter und Farmer im Vertrieb tun und welche Stärken und Schwächen jeder Vertriebstyp hat. Wir haben mit unserem Talent-Check auch dafür gesorgt, wie du den richtigen Vertriebstyp für dich finden kannst und welche Techniken und Werkzeuge für dich am besten geeignet sind. Indem du deinen Vertriebstyp kennst und die richtigen Techniken und Werkzeuge verwendest, kannst du erfolgreich im Vertrieb sein und dein Unternehmen wachsen lassen.

KUNDENAKQUISE-STRATEGIEN FÜR HUNTER

Wenn du ein Hunter im Vertrieb bist, ist es wichtig, dass du effektive Kundenakquise-Strategien hast, um neue Leads zu generieren und in Kunden umzuwandeln. Einige mögliche Strategien für Hunter sind Pre-Setting (Cold-Calling, Networking, Social Selling und die Nutzung von Marketing-Automatisierungstools oder das Closing (Angebote zur Unterzeichnung führen und damit in echte Aufträge verwandeln). Es ist wichtig, dass du dich bei der Auswahl deiner Kundenakquise-Strategien an deine Zielkunden und deine Branche anpasst und dass du auf die Bedürfnisse und Wünsche deiner Kunden eingehst.

KUNDENAKQUISE-STRATEGIEN FÜR FARMER

Wenn du ein Farmer im Vertrieb bist, ist es wichtig, dass du effektive Strategien (Block 1 und 2 unserer Verkaufsausbildung) hast, um neue Kundenbeziehungen aufzubauen (Setting) oder bestehende Kundenbeziehungen aufrechtzuerhalten und weiter auszubauen. Einige mögliche Strategien für Farmer sind regelmäßige Kundenkontakte, Kundenfeedback-Programme und die Nutzung von Kundenbeziehungsmanagement-Tools. Es ist wichtig, dass du dich bei der Auswahl deiner Kundenpflege-Strategien an die Bedürfnisse und Wünsche deiner Kunden anpasst und dass du auf ihre Veränderungen und Entwicklungen reagierst. Kundenpflege bedeutet in aller Regel die erfolgreiche Platzierung lukrativer Quer- und Zusatzverkäufe, der Rekrutierung lohnender Anschlussverträge mit sich immer weiter ausdehnendem Dealvolumen sowie das Herausarbeiten werthaltiger Weiterempfehlungen, der Heilung von Reklamationen, Kündigungen und Stornos.



VERHANDLUNGSTALENT
CHECK

Talent-Check ausgewertet am:
21.11.2023

TEAM ARBEIT IM VERTRIEB: HUNTER UND FARMER UNTER EINEM DACH

Hunter und Farmer können im Vertrieb gut zusammenarbeiten, wenn sie ihre Stärken und Schwächen kennen und ihre Rollen im Team verstehen. Es ist wichtig, dass sich Hunter und Farmer gegenseitig unterstützen und sich gegenseitig ergänzen, um das bestmögliche Ergebnis für das Unternehmen zu erzielen. Ein Team, das aus Hunttern (Pre-Settern und Closern) und Farmern (Settern) besteht, kann die Vorteile beider Vertriebstypen nutzen und eine starke Kundenbasis aufbauen und pflegen. Es ist wichtig, dass das Team klare Kommunikationskanäle hat und dass alle Mitglieder sich auf die gemeinsamen Ziele des Unternehmens konzentrieren. Zahlreiche Verkäufer können beide Welten erfolgreich abdecken. Sie sind sowohl super Pre-Setter, erstklassige Setter und noch bessere Closer, wenn sie die Werkzeuge unserer Verkaufsausbildung typenübergreifend beherrschen und über ihre angelegten Typenbegrenzungen hinaus strategisch sicher einzusetzen erlernt haben.

KANN ICH VON EINEM VERTRIEBSTYP ZUM ANDEREN WECHSELN?

Ja, es ist möglich, von einem Vertriebstyp zum anderen zu wechseln, wenn du bereit bist, deine Fähigkeiten und Strategien anzupassen. Wenn du bisher hauptsächlich als Hunter (Pre-Setter oder Closer) gearbeitet hast und dich mehr auf Kundenaufbau und deren Pflege (Setting) konzentrieren möchtest, kannst du bei uns erfolgreich lernen, wie du langfristige Geschäftsbeziehungen aufbaust und pflegst. Wenn du bisher hauptsächlich als Farmer (bspw. Setter) gearbeitet hast und dich mehr auf die Akquise von neuen Kunden (Poe-Setting oder Closing) konzentrieren möchtest, kannst du lernen, wie du Leads generierst und in Kunden umwandelst. Es ist wichtig, dass du bereit bist, neue Fähigkeiten und Strategien zu lernen und dich anzupassen, wenn du von einem Vertriebstyp zum anderen wechselst.

KANN ICH BEIDE VERTRIEBSTYPEN REPRÄSENTIEREN?

Es ist möglich, dass du sowohl die Merkmale eines Hunters als auch eines Farmers in dir trägst. In diesem Fall befindet sich die Markierung innerhalb der Hunter-Farmer-Skala eher im Mittelfeld. Du könntest zum Beispiel gut darin sein, neue Leads zu generieren und schnell Entscheidungen zu treffen, aber auch gut darin sein, Vertrauen aufzubauen und Kundenbeziehungen aufrechtzuerhalten und zu closen. Wenn du beide Vertriebstypen in dir vereinst, kannst du die Vorteile beider Welten nutzen und dich an die Bedürfnisse und Wünsche deiner Kunden anpassen.

beyreutherTRAINING Schweiz AG

KYBERNETISCHE KOMMUNIKATION:
DIE KRONE DES VERKAUFS

Gartenstraße 95
CH-4002 Basel

Kostenfreie,
internationale Service-Hotline (D, AUT, CH):
(0) 00.800.20.800.20.800
Support-Hotline: +49.30.9485.20.895
Telefax: +41.61.225.6676

www.teambeyreuther.ch
support@teambeyreuther.ch

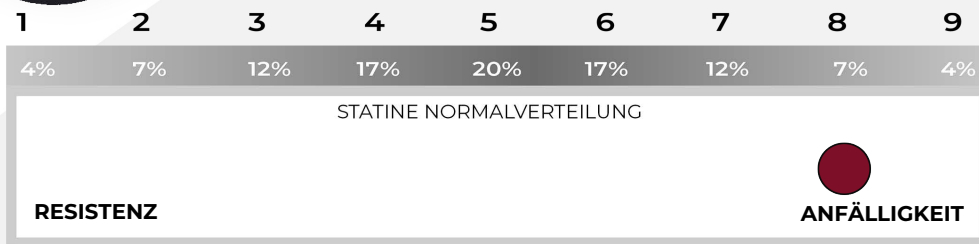
Verwaltungsrat:
Dr. iur. Bernhard Madörin

Cheftrainer:
Carsten Beyreuther



VERHANDLUNGSTALENT CHECK

Talent-Check ausgewertet am:
21.11.2023



RESISTENZ - ANFÄLLIGKEIT

Je stärker der Wert „Resistenz“ bei einem Menschen ausgeprägt ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass dieser eine atemberaubende Karriere als erfolgreicher Sales-Profi machen wird!

Begriffsdefinition:

Resistenz ist die Widerstandsfähigkeit, Standhaftigkeit oder Unempfindlichkeit eines Menschen gegenüber Stressoren (schädliche Einflüsse von Außen wie z.B. Einwände, Widerstände, Angriffe, Ablehnung, Mobbing oder Sabotage usw.).

Verhalten:

Stressresistente Menschen sind weniger anfällig für die negativen Auswirkungen von Stress und können scheinbar problemlos mit belastenden Situationen umgehen. Dieses Durchhaltevermögen hilft ihnen, kurz-, mittel- und langfristige Ziele einfacher, schneller und erfolgreicher zu erreichen.

Signifikant ausgeprägte Stärken:

- 1.) bleiben insgesamt eher und länger am Ball
- 2.) lassen sich selbst bei hartnäckigen Einwänden nicht aus der Bahn werfen
- 3.) bleiben auch bei mehreren, nacheinander folgenden, Einwänden am Ball
- 4.) gehen mit Niederlagen und Misserfolgen konstruktiv um
- 5.) lernen aus eigenen Handlungen und Fehlern
- 6.) halten es aus, verbal angegriffen oder abgelehnt zu werden
- 7.) lassen emotional so schnell nichts an sich heran
- 8.) verfügen über wirksame Abwehrprogramme gegen Druck von außen
- 9.) tragen gute Anlagen in sich, Konflikte zu lösen

Prädestiniert u.a. für folgende Tätigkeiten:

- 1.) PRE-Setting: telefonische Neukundengewinnung (Kaltakquise)
- 2.) After-Sales: Weiterempfehlungen holen
- 3.) After-Sales: Weiterempfehlungen qualifizieren und terminieren
- 4.) After-Sales: Bestandskunden reaktivieren (Quer- und Zusatzverkäufe)
- 5.) Messeverkauf: aktive Publikumsansprache, Identifizierung von Verkaufschancen

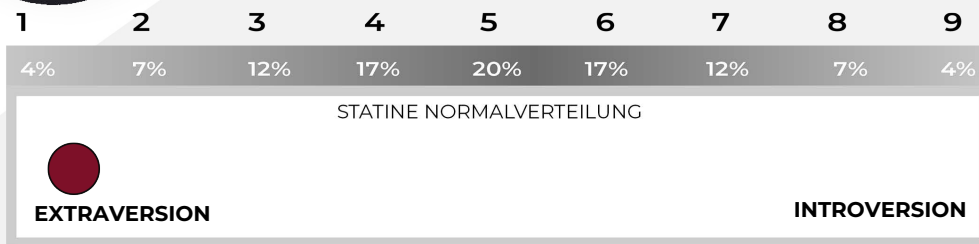
Tipps im Umgang mit resistenten Menschen:

- 1.) gezielt Angebote zur innerseelischen Weiterentwicklung im Bereich „Fühlen“ anbieten
- 2.) Angebote zu dessen Weiterentwicklung, „nicht immer hart sein zu müssen“ unterbreiten
- 3.) müssen lernen, nicht immer gleich abzuwehren, sondern zu „Empfangen“
- 4.) müssen lernen, schwierige Situationen auch einmal durch angemessenes „Fühlen“ aufzulösen
- 5.) können hin und wieder etwas „unnahbar“ wirken
- 6.) setzen sich in Teams erfolgreich durch, sind jedoch keine ausgesprochenen Teamplayer
- 7.) können leicht in eine emotionale Abhängigkeit geraten
- 8.) sind manipulationsanfällig gegenüber Anerkennung, Mitgefühl und Verständnis



VERHANDLUNGSTALENT CHECK

Talent-Check ausgewertet am:
21.11.2023



EXTRAVERSION - INTROVERSION

Je stärker der Wert „Extraversion“ bei einem Menschen ausgeprägt ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass dieser eine atemberaubende Karriere als erfolgreicher Sales-Profi machen wird!

Begriffsdefinition:

Extraversion zeichnet sich durch eine nach außen gewandte Haltung aus.

Verhalten:

Extravertierte Menschen empfinden den Austausch und das Handeln mit anderen Menschen oder innerhalb sozialer Gruppen als anregend und bereichernd. Sie verhalten sich gesellig, warmherzig, aktiv, aufregend und positiv. So drücken sie sich in einer Konversation nicht nur rhetorisch einladend, ermutigend und inspirierend, sondern auch mimisch, gestisch stark und enthusiastisch aus.

Signifikant ausgeprägte Stärken:

- 1.) sind im positiven Sinne ausgezeichnete „Schauspieler“
- 2.) können Menschen gut verführen
- 3.) sind in Dialogen sehr klar, aufgeräumt und kraftvoll
- 4.) besitzen die Fähigkeit, andere Menschen anzustoßen bzw. anzustupsen
- 5.) kommunizieren eher fordernd aber auch fördernd
- 6.) handeln vorwiegend abschließend und durchziehend, weil sie ihre Ziele erreichen wollen
- 7.) sind fähig, Angebote exzellent zu präsentieren und zu verteidigen
- 8.) können Menschen in ihren Bann ziehen bzw. eine geheimnisvolle Aura um Angebote errichten
- 9.) bedienen sich einer sehr bildhaften Sprache, die regelrecht verzaubert
- 10.) streben danach, aus Wettbewerben als Sieger hervorzugehen
- 11.) lieben Auszeichnungen und Incentives und sind bereit, dafür zu kämpfen

Prädestiniert u.a. für folgende Tätigkeiten:

- 1.) PRE-Setting: telefonische Neukundengewinnung (Kaltakquise)
- 2.) Pitch: Präsentation von Angeboten, Konzepten, Zielvorgaben
- 3.) Closing: Vertrauensaufbau, Verkaufsgesprächsführung, Verkaufsabschluss
- 4.) Messeverkauf: aktive Publikumsansprache, Identifizierung von Verkaufschancen
- 5.) Präsentation: Keynotes halten bzw. vor Gruppen sprechen

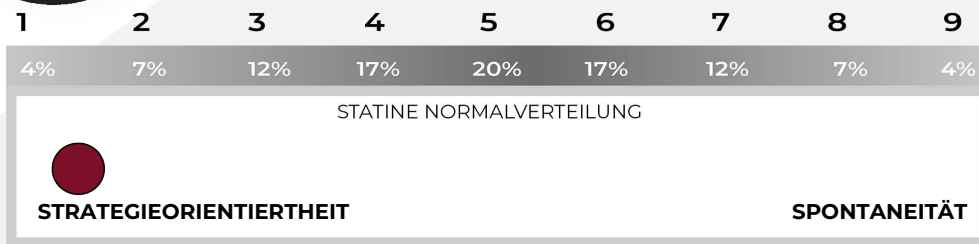
Tipps im Umgang mit extravertierten Menschen:

- 1.) ergründen den Bedarf ihres Gegenüber nur insoweit, wie es ihren eigenen Ziele dienlich ist
- 2.) die an sie gerichteten Erwartungen auf ein Realmaß reduzieren
- 3.) wer verkauft, hat Recht, auch wenn dem Verkaufsabschluss die Schönheit fehlt
- 4.) sind für den Innendienst eher weniger geeignet, weil sie die Front lieben
- 5.) lieben es, Umsatzverantwortung zu übernehmen
- 6.) neigen dazu, sich und andere unter Druck zu setzen
- 7.) verbergen gerne ihre wahren Gefühle, Ansprüche, Emotionen und Gefühle
- 8.) bedürfen eher einer Überdosis Aufmerksamkeit und Lob
- 9.) neigen dazu, innerlich schnell zu kündigen, ohne dies zu kommunizieren
- 10.) neigen dazu, das Unternehmen zu verlassen, wenn Wertschätzung fehlt



VERHANDLUNGSTALENT CHECK

Talent-Check ausgewertet am:
21.11.2023



STRATEGIEORIENTIERTHEIT - SPONTANERHEIT

Je stärker der Wert „Strategieorientiertheit“ bei einem Menschen ausgeprägt ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass dieser eine atemberaubende Karriere als erfolgreicher Sales-Profi machen wird!

Begriffsdefinition:

Strategie wird definiert als die grundsätzliche, mittel- und langfristige Verhaltensweise (Maßnahmenkombination) eines handelnden Menschen zur Verwirklichung seiner Ziele.

Verhalten:

Strategieorientierte Menschen, gerne auch als Pragmatiker bezeichnet, leben in der Realität und sind in der Lage, Vorhaben konsequent zu verwirklichen. Ökonomische Vorgehensweisen und reale Lebensbeziehungen sind ihnen wichtig. Sie besitzen eine gesunde Mischung aus Widerstandsfähigkeit, Intuition und Ernsthaftigkeit.

Signifikant ausgeprägte Stärken:

- 1.) lieben Strukturen und Skripte arbeiten diszipliniert innerhalb dieser
- 2.) lieben Statistiken und richten ihr Handeln danach aus
- 3.) denken, handeln und kommunizieren vorwiegend „digital“ und damit sehr klar
- 4.) besitzen eine sehr ausgeprägte Eigenorganisation
- 5.) erledigen sämtliche Aufgaben vollständig und mit Bravour
- 6.) besitzen ein hohes Maß an Disziplin
- 7.) erledigen die an sie gerichteten Aufgaben vorwiegend selbständig
- 8.) arbeiten vorwiegend sehr zielorientiert und erreichen diese auch in aller Regel
- 9.) loben und motivieren sich vorwiegend selbst anhand von Listen & Zahlen
- 10.) können vorwiegend frei von Motivation aus dem Außen gute Leistungen bringen
- 11.) haben stets ihre Zahlen (KPI's) und Ziele im Kopf

Prädestiniert u.a. für folgende Tätigkeiten:

- 1.) PRE-Setting: telefonische Neukundengewinnung (Kaltakquise)
- 2.) Strategie: Entwicklung und Etablierung strukturierter Verkaufshilfen und Skripte
- 3.) Ziele: Ziele definieren, begleiten und einzeln oder in Teams erreichen
- 4.) Infrastruktur: CRM inkl. KPI's definieren, aufsetzen, inkl. Kollaboration sicherstellen

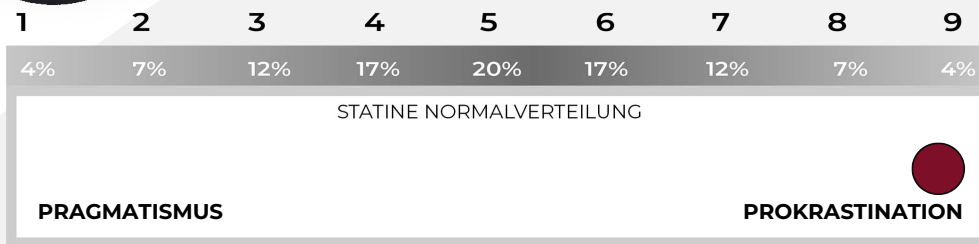
Tipps im Umgang mit strategieorientierten Menschen:

- 1.) sind sehr leicht über die Verstandesebene abzuholen
- 2.) tragen vorwiegend akademische Züge und Muster in sich
- 3.) können manchmal „emotional kalt“, unnahbar und sogar verschlossen wirken
- 4.) haben hohe Erwartungen an sich, die sie gerne ihrem Umfeld überstülpen
- 5.) subtile Botschaften aus ihrem Umfeld entgehen ihnen hin und wieder
- 6.) können mit Gefühlsduselei wenig bis überhaupt nichts anfangen
- 7.) neigen durch zu hartes „Controlling“ Erwartungshaltungen dazu, Unruhe in Teams zu stiften
- 8.) können von ihrer inneren, eigenen „Welt“ sehr schwer ablassen
- 9.) können mit Spiritualität wenig anfangen
- 10.) können vorwiegend Entspannung mittels erreichter Verkaufsziele erreichen



VERHANDLUNGSTALENT CHECK

Talent-Check ausgewertet am:
21.11.2023



PRAGMATISMUS - PROKRASTINATION

Je stärker der Wert „Pragmatismus“ bei einem Menschen ausgeprägt ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass dieser eine atemberaubende Karriere als erfolgreicher Sales-Profi machen wird!

Begriffsdefinition:

Als Pragmatismus wird umgangssprachlich ein Verhalten bezeichnet, das sich nach situativen Gegebenheiten richtet, wodurch das praktische Handeln über die theoretische Vernunft gestellt wird.

Verhalten:

Dem Pragmatismus nahestehende Menschen sehen den praktischen Erfolg als eine Bestätigung der vorangegangenen Theorie an. Das pragmatische Handeln ist daher nicht an unveränderliche Prinzipien gebunden. Anhänger des Pragmatismus haben die Anforderung, dass alle Ideen nützlich oder gut sein sollen. Zudem passen Pragmatiker ihr Handeln an die jeweilige Situation an, sodass die bestmöglichen Resultate entstehen.

Signifikant ausgeprägte Stärken:

- 1.) sind ausserordentlich schnelle Umsetzer
- 2.) sehen überall vorwiegend Chancen und Lösungen
- 3.) sind oft ausgesprochen kreativ und lernen auch dadurch, neue Wege zu gehen
- 4.) können mit Fehlschlägen gut bis sehr gut umgehen
- 5.) ihr Entwicklungskonzept lautet: Versuch. Irrtum. Korrektur. Erfolg!
- 6.) arbeiten sehr gern eigenverantwortlich, auch in Teams
- 7.) überraschen oft durch neue „pragmatische“ Lösungsansätze und Ideen
- 8.) können sehr gut mit Vorgaben umgehen und diese zum Erfolg führen
- 9.) können mit wachsenden Zielvorgaben sehr gut umgehen, sehen sie als erfüllende Herausforderung

Prädestiniert u.a. für folgende Tätigkeiten:

- 1.) Sales-Strategien entwickeln und zum Erfolg führen
- 2.) After-Sales: Kündigungen, Stornos und Reklamationen heilen
- 3.) Volumenausdehnung: Erschließung neuer Märkte, Zielgruppen und deren Verteidigung
- 4.) Führung: Motivation von Kollegen und Teams
- 5.) After-Sales: Kundenbetreuung-, Entwicklung- und Bindung

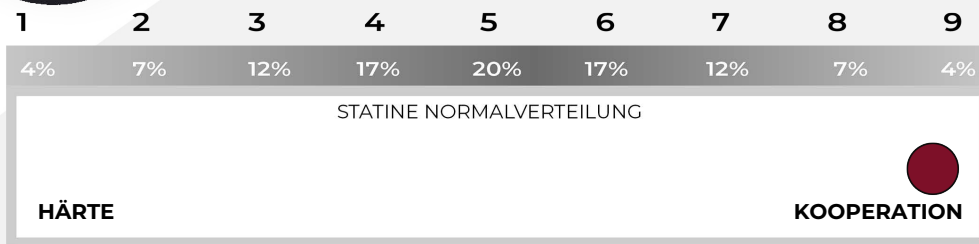
Tipps im Umgang mit pragmatischen Menschen:

- 1.) übersehen leicht das Großartige an anderen Menschen
- 2.) verharren manchmal sehr stark in der eigenen Welt ohne Sicht auf das Außen
- 3.) hassen Tätigkeiten im Zusammenhang mit Verwaltung und Backoffice
- 4.) neigen dazu, Widerspruch zu leisten und ihre Sichtweise durchzusetzen
- 5.) neigen zur Prokrastination, wenn „Dinge“ nicht direkt und selbständig gelöst werden können
- 6.) sind mit Verwaltung, Planung und „theoretischen“ Aufgaben schnell überfordert
- 7.) keine „Hilfestellungen“, sondern „Weiterentwicklung“ anbieten, da sie sich dann minimiert fühlen
- 8.) brauchen Entwicklung, denn Stillstand bedeutet für sie den Tod
- 9.) neue Herausforderungen sind deren Elixier
- 10.) wollen sich immer wieder neu beweisen



VERHANDLUNGSTALENT CHECK

Talent-Check ausgewertet am:
21.11.2023



HÄRTE - KOOPERATION

Je stärker der Wert „Härte“ bei einem Menschen ausgeprägt ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass dieser eine atemberaubende Karriere als erfolgreicher Sales-Profi machen wird!

Begriffsdefinition:

Härte ist die Fähigkeit eines Menschen, das Richtige zu tun, auch wenn es einmal weh tut.

Verhalten:

Menschen, die über Härte interagieren, können sich in schwierigen oder unangenehmen Situationen erfolgreicher durchsetzen. Sie sind in der Lage, ihr eigenes Zögern und die eigene Angst zum Wohle einer Sache oder anderer Menschen selbstständig zu überwinden. Menschen, denen es an Härte fehlt, zeichnen sich oft durch negative Eigenschaften wie Inkonsistenz, Flatterhaftigkeit, Sprunghaftigkeit, Unbeständigkeit, Unstetigkeit, Widersprüchlichkeit, Oberflächlichkeit und Wechselhaftigkeit aus.

Signifikant ausgeprägte Stärken:

- 1.) nehmen gerne die Vorreiterrolle ein
- 2.) verfügen über eine hohe Durchsetzungskraft
- 3.) leben ein sehr hohes Disziplin-Level, bis hin zur Selbstvernichtung
- 4.) erledigen Aufgaben zuverlässig, da wird nichts diskutiert
- 5.) können auch das zwanzigste Mal beim Kunden anrufen und sind immer noch nett
- 6.) setzen sich so lange durch, bis sie den Auftrag haben
- 7.) können ein Team zur Meisterschaft führen
- 8.) machen „Dinge“ sehr gerne selbst oder selbst vor und motivieren über Vorbildfunktion
- 9.) sind kreativ und haben gute organisatorische Fähigkeiten

Prädestiniert u.a. für folgende Tätigkeiten:

- 1.) PRE-Setting: telefonische Neukundengewinnung (Kaltakquise)
- 2.) Closing: Verkaufsgesprächsführung und Verkaufsabschluss
- 3.) Recruiting: Teams zusammenstellen, Mitglieder onboarden, steuern, zum Erfolg führen
- 4.) Motivation: führen Teams bis zu absoluten Höchstleistungen
- 5.) Closing: besonders anspruchsvolle Opportunitys zum Verkaufsabschluss führen

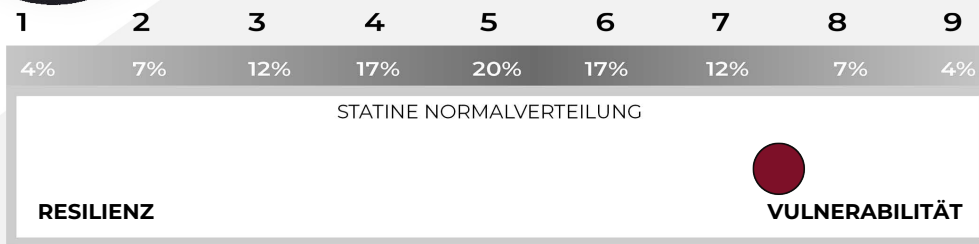
Tipps im Umgang mit harten Menschen:

- 1.) sie coachen und diskutieren nicht gerne
- 2.) haben oft zu hohe Erwartungshaltungen an ihr Umfeld
- 3.) wirken oft rücksichtslos, gehen manchmal über Leichen
- 4.) vermeiden Diskussionen, weil ihre Meinung oft in Stein gemeißelt scheint
- 5.) sind schwer von außen zu motivieren, weil sie vorwiegend autodidaktisch lernen
- 6.) benötigen Hilfe & Unterstützung im mentalen Bereich, aber nur im geschützten Umfeld
- 7.) benötigen manchmal Kreativität und Selbstvertrauen, da Selbstwert oft defizitär



VERHANDLUNGSTALENT CHECK

Talent-Check ausgewertet am:
21.11.2023



RESILIENZ - VULNERABILITÄT

Je stärker der Wert „Resilienz“ bei einem Menschen ausgeprägt ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass dieser eine atemberaubende Karriere als erfolgreicher Sales-Profi machen wird!

Begriffsdefinition:

Resilienz ist die Fähigkeit, mit schwierigen Lebenssituationen und Krisen umzugehen, dabei ein gutes Selbstwertgefühl zu bewahren, die eigenen Wunden leckend, schnell wieder aufzustehen, sich weiterzuentwickeln und gestärkt hieraus hervorzugehen. Der Begriff stammt aus der Materialkunde und bezeichnet Stoffe, die auch nach extremer Spannung wieder in ihren Ursprungszustand zurückkehren, wie etwa Gummi.

Verhalten:

Menschen mit einem stark ausgeprägten Grad an Resilienz erholen sich in der Regel deutlich schneller und grundlegender als andere Menschen von traumatischen Ereignissen wie Einwänden, Absagen, Verlusten, Zielverfehlungen, Rückschlägen, Kündigungen, Stornos, Reklamationen, Niederlagen oder Schicksalsschlägen.

Signifikant ausgeprägte Stärken:

- 1.) sind absolute TOP-Sales-Führungskräfte
- 2.) durchleben und verarbeiten Niederlagen emotional gut und kommen gut zur Einsicht
- 3.) haben einen guten „Draht“ zu sich selbst oder sogar nach „oben“
- 4.) sind hervorragende Motivatoren
- 5.) sind ausgezeichnete „Geber“
- 6.) neigen dazu, sich für den „Prozess“ zu verausgaben
- 7.) gehen oft zusätzliche „Wege“, um aus Fehlern lernen zu können
- 8.) fühlen sich sicher im Umgang mit ungünstigen Umständen
- 9.) nutzen negative Erfahrungen, um sich weiterzuentwickeln
- 10.) halten hohen Belastungen stand
- 11.) interpretieren Probleme in Chancen um, um daran zu wachsen

Prädestiniert u.a. für folgende Tätigkeiten:

- 1.) PRE-Setting: telefonische Neukundengewinnung (Kaltakquise)
- 2.) After-Sales: Weiterempfehlungen holen
- 3.) After-Sales: Weiterempfehlungen qualifizieren und terminieren
- 4.) After-Sales: Bestandskundenreaktivierung (Quer- und Zusatzverkäufe)
- 5.) Messeverkauf: aktive Publikumsansprache, Identifizierung von Verkaufschancen
- 6.) Closing: Verkaufsgesprächsführung und Verkaufsabschluss
- 7.) Führung: Aufbau und Führung ganzer Teams

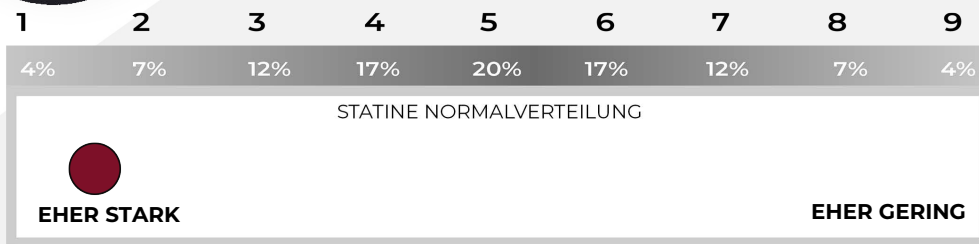
Tipps im Umgang mit resistenten Menschen:

- 1.) ihre eigenen Bedürfnisse übergehen sie leicht
- 2.) da sie gute Beziehungsmanager sind, sind sie mehr bei Anderen als bei sich selbst
- 3.) benötigen Unterstützung bei ihrer Selbstreflexionen
- 4.) spiegeln überwiegend die an sie gestellten Anforderungen statt eigene Bedürfnisse
- 5.) Lernressource: Strategien anderer annehmen lernen und von „Erfahrungen“ anderer partizipieren



VERHANDLUNGSTALENT CHECK

Talent-Check ausgewertet am:
21.11.2023



BEDÜRFNIS NACH ANERKENNUNG UND LEISTUNG

Je stärker der Wert „Eher stark ausgeprägtes Bedürfnis nach Anerkennung und Leistung“ bei einem Menschen ausgeprägt ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass dieser eine atemberaubende Karriere als erfolgreicher Sales-Profi machen wird!

Begriffsdefinition:

Beim sogenannten Anerkennungsbedürfnis handelt es sich um das Bedürfnis eines Menschen, sich durch das Erfahren von Wertschätzung, auch in Form von Anerkennung oder Lob, sowie durch das Nutzen von Privilegien von anderen Menschen abzuheben. Die Leistungsmotivation ist eine allgemeine und relativ überdauernde Tendenz, als wesentlich bewertete Aufgaben mit hoher Energie und Ausdauer bis zum erfolgreichen Abschluss zu bearbeiten.

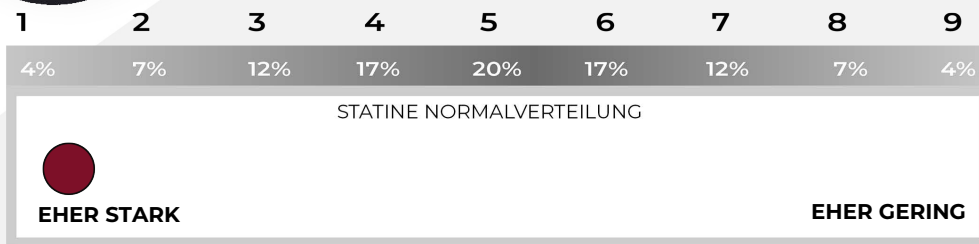
Verhalten:

Menschen mit einem eher stark ausgeprägten Bedürfnis nach Anerkennung und Leistung bevorzugen Schaffensumfelder, in denen sie sich mit anderen messen können. Sie dürsten nach Wertschätzung, die sie überwiegend aus ihren besonderen Verkaufsleistungen beziehen möchten. Sie lieben den Wettbewerb, immer weiter anwachsende Ziele und neue Herausforderungen, um sich im Verkauf immer wieder neu unter Beweis stellen zu können. Sie lieben es, als Sieger aus Wettbewerben hervorzugehen und zur Erreichung dieses Ziels auch herausragende Leistungen abzuliefern, um infolge dessen Preise wie die Teilnahme an anspruchsvollen Incentive-Reisen, am besten innerhalb prominenter Rahmen von Preisverleihungen mit Publikum, vor aller Augen in Empfang nehmen zu können.



VERHANDLUNGSTALENT CHECK

Talent-Check ausgewertet am:
21.11.2023



BEDÜRFNIS NACH MACHT UND EINFLUSS

Je stärker der Wert „Eher stark ausgeprägtes Bedürfnis nach Macht und Einfluss“ bei einem Menschen ausgeprägt ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass dieser eine atemberaubende Karriere als erfolgreicher Sales-Profi machen wird!

Begriffsdefinition:

Macht übt aus, wer die eigenen Interessen auch gegen den Willen der anderen durchsetzt; Einfluss nimmt hingegen, wer die eigenen Interessen mit Zustimmung der anderen durchsetzt.

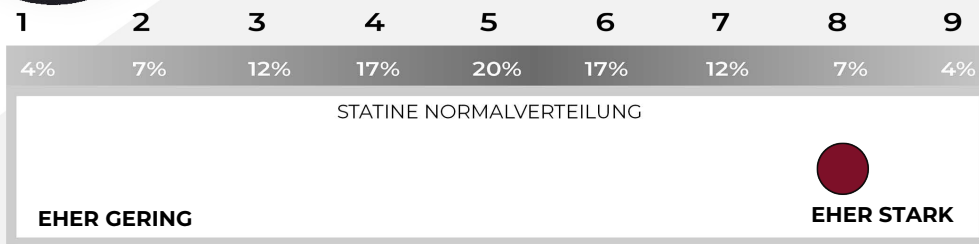
Verhalten:

Menschen mit einem eher stark ausgeprägten Bedürfnis nach Macht und Einfluss bevorzugen Arbeitsumfelder, innerhalb derer sie die Möglichkeit haben, die Höhe ihres Einkommens selbst zu bestimmen. Dabei bietet deren berufliche Verwirklichung im Verkauf, vorzugsweise nicht als weisungsgebundene Mitarbeiter bzw. Festangestellte, sondern als freie Handelsvertreter, die hierfür optimale Basis. Sie bevorzugen Kooperationen mit einem eher geringerem Fixum und einem eher höheren variablen Vergütungsanteil, insbesondere mit einem nach oben offenen Provisionsmodell.



VERHANDLUNGSTALENT CHECK

Talent-Check ausgewertet am:
21.11.2023



BEDÜRFNIS NACH SICHERHEIT UND RUHE

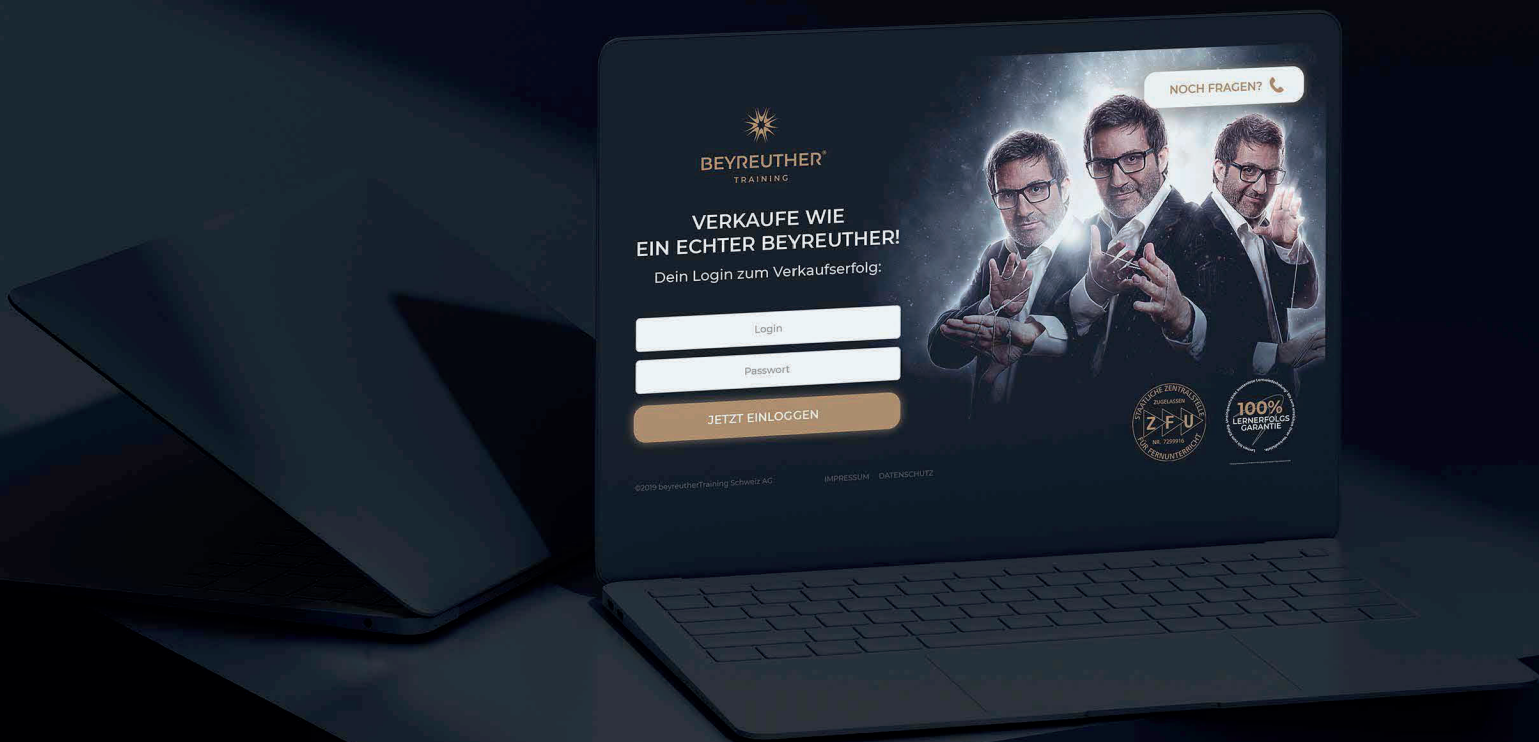
Je stärker der Wert „Eher gering ausgeprägtes Bedürfnis nach Sicherheit und Ruhe“ bei einem Menschen ausgeprägt ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass dieser eine atemberaubende Karriere als erfolgreicher Sales-Profi machen wird!

Begriffsdefinition:

Das Grundbedürfnis nach Sicherheit wohnt jedem Menschen inne. Es schließt die Subbedürfnisse nach körperlicher Unversehrtheit, Sicherheit und Schutz ein. Wir Menschen brauchen die Gewissheit, uns in einer behaglichen Atmosphäre angstfrei leben und entwickeln zu dürfen.

Verhalten:

Menschen mit einem eher gering ausgeprägten Bedürfnis nach Sicherheit und Ruhe, sehnen sich weniger nach innerer Ruhe, Ordnung und abgesicherten Verhältnissen. Sie mögen Überraschungen, kommen mit nicht vorhersehbaren Situationen deutlich besser zurecht und wenn sie die Wahl haben, entscheiden sie sich gegen die Sicherheit und für das Risiko, ziehen also eher die berufliche Stellung eines freien bzw. selbständigen Handelsvertreters mit geringer bis fehlender Grundvergütung (Provisionsfixum), dafür mit deutlich höherer, variabler Vergütung (Verkaufsprovision) der Stellung eines weisungsgebundenen Angestellten mit hoher Grundvergütung (Festgehalt) und geringer bis fehlender variablen Vergütung (Verkaufsprovision) vor.



WERDE MIT DER **ONLINE-AKADEMIE** VON **BEYREUTHER-TRAINING** ZUM VERKAUFS-, VERHANDLUNGS- UND ÜBERZEUGUNGS-PROFI!

2003 entwickelte Beyreuther seine Verkaufs- und Verhandlungsausbildung mit Abschlussprüfung und institutsinterner Zertifizierung zum/zur MASTER-Gesprächskybernetiker/-in®, die 2016 von der in Köln ansässigen, staatlichen Zentralstelle für Fernunterricht (ZFU) zertifiziert wurde. Seine Schweizer AG ist damit das bislang einzige, staatlich zertifizierte Unternehmen dieser Fachrichtung im deutschsprachigen Raum.

Seit 2003 verhalf Beyreuther über 150.000 Menschen in Präsenzveranstaltungen, an seiner Online-Akademie, durch Ausbildungen, Vorträge oder den Verkauf von Medien zu mehr Erfolg.


BEYREUTHER®
TRAINING



*Wiederholungen von Präsenzlehrgängen jeweils gegen Teilnahmegebühr.



[BLOCK 1] BEI GESPRÄCH ABSCHLUSS!

Trainingsblock 1:

Das 12-stufige, kybernetische Überzeugungs- und Verkaufsgesprächsmodell

Die Magie kybernetischer Verkaufsgesprächsführung: Technologien kybernetischer Disqualifizierung und Qualifizierung von Interessenten, um mit deutlich weniger Leerläufen zu mehr Verkaufs-Chancen und Abschlüssen zu gelangen.

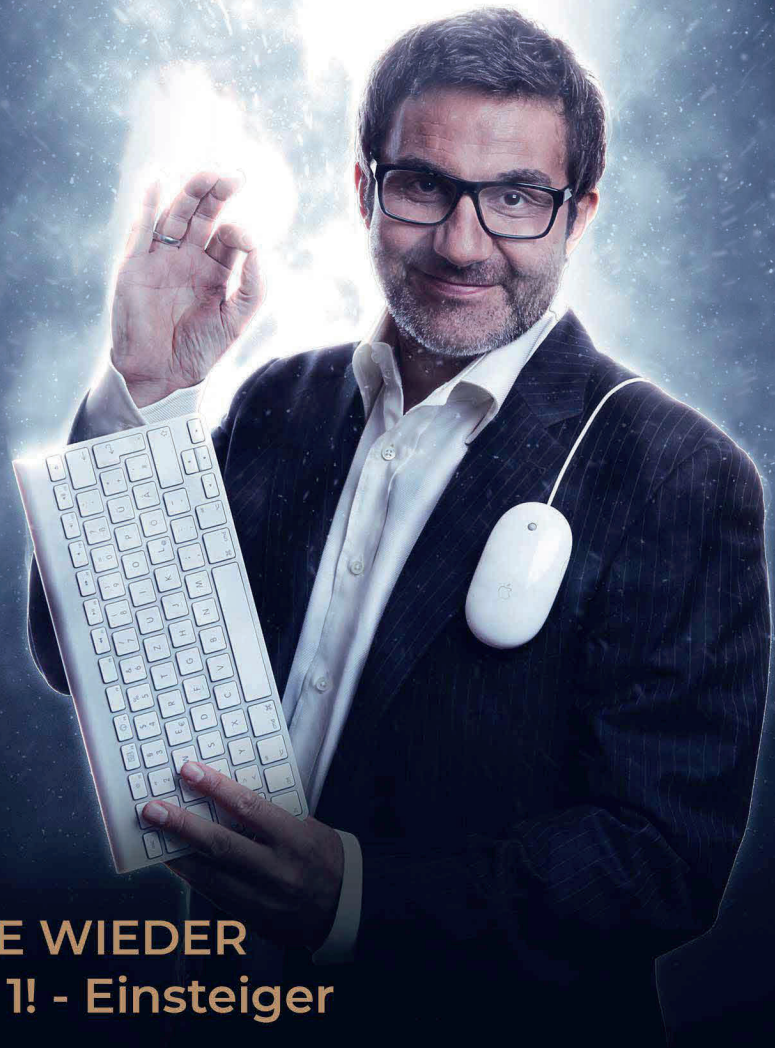
So werden Sie bzw. Ihre Vertriebsmitarbeiter zu Verkaufs- und Verhandlungsprofis! Inhalte: Vertrauensaufbau, Bedarfsanalyse, Bedarfsweckung, Zusatz- und Querverkauf, provisorische Kaufzusage, Angebotserstellung, Präsentation, Kaufsignale provozieren, endgültiger Verkaufsabschluss.



BEYREUTHER®
TRAINING



*Wiederholungen von Präsentationsleistungen gegen Tagungsgebühr



[BLOCK 2] ENDLICH: NIE WIEDER SPRACHLOS 1! - Einsteiger

Trainingsblock 2:

Die Magie kybernetischer Einwandbe- und Preisverhandlung

So werden Sie bzw. Ihre Vertriebsmitarbeiter zu
Einwandbehandlungs- und Preisverhandlungsprofis!

Inhalte: Vertrauensaufbau, Deeskalation, Konfliktprävention- und
Beseitigung, Einwandbehandlung, Preisverhandlung,
Verkaufsverhandlung, Lohn- und Gehaltsverhandlung, Führungs- und
Kampfrhetorik.



BEYREUTHER®
TRAINING



* Rückstellungen von Preisänderungen gemäß gültiger Tarifverträge



[BLOCK 3] ENDLICH: NIE WIEDER SPRACHLOS 2! - Fortgeschrittene

Trainingsblock 3:

Die Magie kybernetischer Einwandbe- und Preisverhandlung

So werden Sie bzw. Ihre Vertriebsmitarbeiter zu
Einwandbehandlungs- und Preisverhandlungsprofis!

Inhalte: Vertrauensaufbau, Deeskalation, Konfliktprävention- und
Beseitigung, Einwandbehandlung, Preisverhandlung,
Verkaufsverhandlung, Lohn- und Gehaltsverhandlung, Führungs- und
Kampfrhetorik.



BEYREUTHER®
TRAINING



* Wiederholungen von Präsenzlehrgängen jeweils gegen Teilnahmegebühr



[BLOCK 4] BEI GESPRÄCH TERMIN!

Trainingsblock 4:

Die Magie kybernetischer Neukundengewinnung und Empfehlungsnahme.

Technologien kybernetischer Telefonarbeit.

So werden Sie bzw. Ihre Vertriebsmitarbeiter zu Neukundengewinnungs- und Telefonprofis!

Inhalte: telefonische Neukundengewinnung, Empfehlungsnahme, Empfehlungsterminierung, Umwandlung eingehender Anfragen, Angebotsverfolgung, Mitarbeiterrekrutierung, Quer- und Zusatzverkäufe, Reklamationsbearbeitung und Heilung von Stornos und Kündigungen



BEYREUTHER®
TRAINING



*Schuldenfreiungen von Preisänderungen gemäß gültiger Tarifverträge

ANBIETERANGABEN

Für die Veröffentlichung und den Betrieb des Talent-Checks ist im Sinne des Gesetzes verantwortlich:

beyreutherTRAINING Schweiz AG

INSTITUT FÜR KYBERNETISCHE KOMMUNIKATION: DIE KRONE DES VERKAUFS
Gartenstraße 95 · CH-4002 Basel · Switzerland

Support-Hotline: +49.30.2089.83-200 (deutschsprachig)

www.mein-verhandlungstalent.com

E-Mail: support@beyreuther.com

Firmennummer: CH-270.3.014.684-4
UID: CHE-183.630.883 HR/MWST

Verwaltungsratspräsident: Herr Dr. Iur. Bernhard Madörin
Cheftrainer: Herr Carsten Beyreuther

Verantwortlich für den Inhalt: Herr Dr. Iur. Bernhard Madörin (Verwaltungsratspräsident)

Urheberrecht:

© Copyright 2023 beyreutherTRAINING Schweiz AG. Alle Rechte vorbehalten.

Texte, Bilder, Videos, Grafiken und sonstige Werke einschließlich deren Anordnung auf dieser Website unterliegen dem Schutz des Urheberrechtsgesetzes und anderer Schutzgesetze. Sie dürfen ganz oder in Auszügen nur zum persönlichen, nicht kommerziellen Gebrauch verwendet werden, soweit das Urheberrechtsgesetz dies zulässt.

Marken:

beyreuther: DER, DER ´S VORMACHT!®
beyreuther: DIE VERKAUFS-AUSBILDUNG®
beyreuther: KYBERNETISCHE VERKAUFSTRAININGS®
Carsten Beyreuther®
ERFOLG, DER BLEIBT!®
GESPRÄCHSKYBERNETIK®
KYBERNIKUS®
LROI-FAKTOR®
MASTER-GESPRÄCHSKYBERNETIKER®
SALES-DUELL®
UNDERCOVER-DEAL®

sind eingetragene Markenzeichen der beyreutherTRAINING Schweiz AG.

Jede kennzeichenmäßige Benutzung bedarf der ausdrücklichen Zustimmung der beyreutherTRAINING Schweiz AG.

beyreutherTRAINING Schweiz AG

INSTITUT FÜR KYBERNETISCHE
KOMMUNIKATION: DIE KRONE DES
VERKAUFS

Gartenstraße 95
CH-4052 Basel
Switzerland

Support-Hotline: +49.30.2089.83-200
(deutschsprachig)

www.beyreuther.com
E-Mail: support@beyreuther.com

Firmennummer: CH-270.3.014.684-4
UID: CHE-183.630.883 HR/MWST

Verwaltungsratspräsident:
Herr Dr. Iur. Bernhard Madörin

Cheftrainer und Begründer der
Gesprächskybernetik®:
Carsten Beyreuther

Verantwortlich für den Inhalt:
Dr. Iur. Bernhard Madörin