

V-Navi - Seminar • Bootcamp • Workshop



Menschen begeistern, Widerstände überwinden, Ziele realisieren und nachhaltige Partnerschaften aufbauen

Verkaufen - Verhandeln - Vereinbaren - Verdienen

Verkaufen ist zwar nicht alles, aber ohne Verkauf ist alles nichts! Die besten Produkte, Dienstleistungen, Ideen, Absichten, Pläne und Konzepte sind vergeblich, wenn sie nicht erfolgreich kommuniziert und verkauft werden. Jedes Unternehmen, jede Führungskraft und jeder Mitarbeiter sind (auch) Verkäufer, die an interne oder externe Kunden verkaufen. Verkaufen auch in Form von präsentieren, vorführen, überzeugen, (lateral) führen, nudging, verhandeln und vereinbaren – also Menschen begeistern und bewegen, Widerstände überwinden, Ziele realisieren und nachhaltige Partnerschaften aufbauen und absichern. Darum geht es im Seminar und Entwicklungsprozess V-Navi. Wenn Ihnen die passenden Einstellungen bewusst sind und Sie die Spielregeln und Methoden kennen, werden Sie spielerisch, einwand-frei und mit Freude verkaufen, verhandeln, Vereinbarungen treffen und verdienen.

Inhalt vom Entwicklungssystem V-Navi

Das V-Navi ist ein integrales Diagnose- und Entwicklungstool. Aufbauend auf der richtigen Einstellung wird der komplette Verkaufsprozess übersichtlich erschlossen. Dabei verknüpft das V-Navi praxisorientiert die Erkenntnisse der aktuellen Hirnforschung mit der hohen Kunst der Kommunikation. Also Beziehung aufbauen, Kunden erkunden, präsentieren, überzeugen, motivieren, verhandeln, vereinbaren und Partnerschaften aufbauen und absichern. Aus der Praxis – für die Praxis!

Mögliche Einsatzbereiche vom V-Navi

- Strategie: Aufbau und Entwicklung einer umsetzungsorientierten Vertriebsstrategie
- Kompetenzprofil: Standortbestimmung, Visualisierung von Stärken-Reserven.
- Entwicklung: Strukturierung eines integralen, ganzheitlichen Entwicklungsprozesses.
- Training – Coaching: Basis und Ausgangsüberlegung für individuelles Training und Coaching.
- Führung: Abgleich Selbst- und Fremdbild. Feedbacksystem der Kompetenzen. Denn Ergebnisse und Zahlen sind niemals Ursache, sondern immer nur Aus-Wirkung von Kompetenzen. Genau diese werden im V-Navi abgebildet.
- Kundenstrategie: Der komplette Verkaufsprozess wird strategisch und konsequent Stufe für Stufe umgesetzt: Situation – Ziel – Alternativen - Planung - Umsetzung – Controlling.
- Ideen- und Wissensmanagement, Benchmarking, Webinare, Wikis.

Resultate und Ihr Nutzen

- Das V-Navi navigiert sie zuverlässig und souverän zu Ihren Verkaufszielen.
- Stärken sind sichtbar, werden ausgebaut und noch gezielter eingesetzt und ausgetauscht.
- Reserven sind bewusst und werden zur Leistungsfähigkeit transformiert.
- Selbstorganisation und Selbstführung werden gefördert und gefordert.
- Die Begleitung und Führung von VerkäuferInnen wird deutlich effektiver und freudvoller.
- Kundenbegeisterung, stabiles Beziehungsmanagement und langfristige Partnerschaften.
- Umsatzsteigerung, Ausbau von Marktanteilen und Wertschöpfung.
- Es läuft! Denn Umsatz kommt von Umsetzen! LeadingX: Xperience > Xcellence > Xecution.

Sie führen ein Unternehmen? Sie führen Verkaufsgespräche? Sie führen Kundengespräche? Sie führen Mitarbeiter? Führen Sie ein Gespräch mit mir: Markus Gruber +43 664 1 888 444 oder sichern Sie sich jetzt Ihren Seminarplatz und profitieren Sie vom V-Navi: www.LearningX.com/termine/

Xperience creates Xcellence

LeadingX - Xperience creates Xcellence

Wir begleiten, trainieren und coachen Menschen und Organisationen wie sie SELBST bewusst mit der richtigen Einstellung das Wesentliche von Leadership, Kooperation und Innovation realisieren.



Leading

Wir führen ständig! Menschen, Teams, Kunden, Organisationen, Projekte, Veränderungen, Gespräche und vor allem: Unser Leben! Menschen, die SELBST bewusst gestalten und führen, sind das wichtigste Potenzial!



Xperience

Durch einzigartige Erlebnisse werden Einstellungen bewusst und Einsichten dauerhaft verankert. Transformation wird initiiert und umgesetzt. Wissen ist Schlaf! Realisieren ist der Hauptpreis!



Xcellence

SELBST bewusstes, souveränes und aktives Führen und Handeln bei gleichzeitiger innerer Ruhe, Ausgeglichenheit und Balance. Das stabile Fundament dafür ist eine passende Einstellung.

Wirkungsvolle Entwicklungsprozesse erfordern das optimale Zusammenspiel der vier Dimensionen:

Leadership & Persönlichkeit:	Bewegen Sie Menschen sinnvoll dank Ihrer inneren Einstellung.
Kooperation, Team & Verkauf:	Entwickeln Sie eine ideale Kultur und gestalten Sie Wandel gemeinsam.
Persönliche Innovation & Change:	Realisieren Sie mutig Ihre individuellen Chancen.
Co-Innovation & Change:	Verwirklichen Sie als Team Ihren Innovationsvorsprung.

Aus Ihrer eigenen Mitte – X

... realisieren Sie SELBST bewusst diese vier entscheidenden Dimensionen. Bewusstsein und Einstellung, Kreativität und Erkenntnis bilden den Kern Ihres Wirkens. Das ist der Dreh- und Angelpunkt all unserer Seminare, Workshops und Coachings und findet Ausdruck in LeadingX, denn:

Xperience creates Xcellence



Ihr Nutzen durch LeadingX: Arbeit neu leben

... gesundes Wachstum, Wert(e)schöpfung und ervollgreich sein!

Ergebnisse: Ziele wie Umsatz, Gewinn, Kundenbegeisterung ... und

Erlebnisse: Freude, Energie, Teamgeist, Sinn, Erfüllung.