

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.
- **Kompetenzmanagement:** 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

Die (R)Evolution von Bewusstsein und Einstellung

für aktuelle Herausforderungen, Wert(e)-
schöpfung und gesundes Wachstum.



Leading

Sie führen ständig!
Menschen, Teams, Kunden,
Organisationen, Projekte,
Veränderungen, Gespräche und
vor allem: Ihr Leben!
Menschen die Selbst bewusst
gestalten und führen sind das
wichtigste Potenzial!



Xperience

Die Einstellung ist entscheidend
für Innovation, Zielerfüllung sowie
glückliches Arbeiten und Leben. Durch
Xperience werden Einstellungen
bewusst und Einsichten dauerhaft
verankert. Transformation wird initiiert
und umgesetzt. Wissen ist Schlaf!
Realisieren ist Macht!



Xcellence

Selbst bewusst, aktiv und souverän
mit innerer Ruhe, Klarheit und
Übersicht handeln und führen.
Engagierte und leistungsorientierte
Mit-UnternehmerInnen, die mit Freude
und innerer Balance ihr ganzes
Potenzial dauerhaft einbringen.
Basis dafür ist die passende Einstellung.



Wirkungsvolle Entwicklungsprozesse

erfordern das optimale Zusammenspiel der vier Dimensionen:

ICH: Leadership & Persönlichkeit: Einstellung, Haltung, Führung, Werte

WIR: Kooperation & Team: Kultur, Beziehungen, Kommunikation, Verkauf, Win-Win

ES: In-Innovation & Change: individuelle Entwicklungen, Ziele, Struktur, Nudging, Handlung

ES: Co-Innovation & Transformation: gemeinsame Ziele, Management, Strategie, Prozesse

Das Wesentliche: aus Ihrer eigenen Mitte ...

... realisieren Sie Selbst bewusst diese vier entscheidenden Dimensionen.
Bewusstsein und Einstellung, Kreativität und Weisheit bilden den Kern Ihres Wirkens.

Wir inspirieren, trainieren und coachen Menschen und Organisationen,
wie Sie mit der passenden Einstellung und der idealen Unternehmenskultur



MENSCHEN sinnvoll bewegen,
WANDEL gemeinsam gestalten und
CHANCEN mutig realisieren.

Ihr Nutzen durch LeadingX

Ergebnisse: Ziele wie Umsatz, Gewinn, Kundenbegeisterung
Erlebnisse: Freude, Energie, Teamgeist, Sinn, Glück
Erfüllung: Erkenntnis, Entwicklung und Beiträge zum Ganzen