

**Verkaufstraining Pharma-Außendienst
Schwerpunkttraining: „P.R.O.F.I.S.“
Zielgruppe: langjährig erfahrene Außendienstmitarbeiter**

Das Resultat:

Das Potenzial erfahrener Außendienstmitarbeiter in der zweiten Hälfte ihres aktiven Berufslebens wird voll ausgeschöpft. Die Außendienstmitarbeiter sind „wachgerüttelt“ und motiviert für hohe Leistung und überdurchschnittliches Engagement für ihre Kunden.

Die Themenschwerpunkte:

1. Selbstmanagement:

- Persönliche Standortbestimmung
- Zeit- und Zielplanung
- Balance Beruf und Privat
- Selbstverantwortung und Selbstmotivation
- Kreativität und Mut für neue Herausforderungen
- Alte Gewohnheiten und Routinen überwinden
- Gemeinsam gewinnen durch partnerschaftlichen Know-how-Transfer

2. Profi-Techniken für den Verkauf

- Ziel- und ergebnisorientierte Gesprächssteuerung
- Kreative Gesprächseinstiege mit nachhaltigem Effekt
- Reframing (= „positives Umdeuten“ von Einwänden, Vorwänden und Kritik des Kunden)
- Nutzenorientierte typologiegerechte Argumentation
- Verbindliche Vereinbarungen

Die Methode:

Intensives erlebnisorientiertes Training durch einen in der Branche erfahrenen Verkaufsprofi mit parallelem begleitendem Einzelcoaching zur Klärung individueller Strategien in einem vertraulichen Rahmen durch einen erfahrenen Managementcoach.

Dauer:

2-3Tage