



## Seminar Appreciative Selling

**Appreciative Selling** ist Verkaufen auf Augenhöhe. Mit Herz, Humor und Verstand. Es geht darum, die Kundenwünsche an ein Produkt – und nicht die Defizite – zu verstehen und für den Verkauf zu nutzen. Letztlich gilt es, den Kunden nicht nur kognitiv, sondern – und vor allem – auch emotional zu überzeugen.

### Seminar

In dem Seminar zu **Appreciative Selling** (AS) bekommen Sie neue Antworten auf bekannte Fragen:

- Wie gewinne ich – mit Freude und mit Leichtigkeit – einen bzw. mehr Kunden für mein Produkt / meine Dienstleistung?
- Wie gestalte ich das Verkaufsgespräch als positive win-win-Situation?
- Wie mache ich die Kundenbeziehung langlebiger und (noch) ertragreicher?

### Lernziele

Sie lernen die theoretischen Grundlagen des **Appreciative Selling**:

- Warum, wann und wie funktioniert diese Herangehensweise?
- Welches Profil, welche Charakterzüge sind beim wertschätzenden Verkaufen besonders vorteilhaft?

Sie lernen und üben die Methodik des **Appreciative Selling**, anhand der vier Phasen:

1. Sie nehmen den potenziellen Kunden mit auf eine Entdeckungsreise und wertschätzen dabei das Vorhandene.
2. Sie erstellen den Entwurf der zukünftigen Lösung, um Motivation und Inspiration, wie es sein könnte.
3. Sie „erden“ durch konkrete Beschreibung das, was machbar und möglich ist.
4. Sie planen konkret: Was braucht der Kunde genau, welche Konsequenzen hat das, wie werden Ergebnisse gesichert?

Sie bekommen ein Gerüst an die Hand, welches Sie selbst Ihren eigenen Stärken und Ideen entsprechend, ausbauen können.



## Seminar Appreciative Selling

### Vorteile

- Sie verkaufen mehr und erfolgreicher
- Sie gewinnen das Vertrauen Ihrer Kunden
- Sie bauen eine langfristige und nachhaltige Beziehung zu Ihren Kunden

Extra Plus dieses Seminars: Jeder Teilnehmer erarbeitet seinen eigenen, individuell auf seine Arbeit ausgerichteten **Appreciative Selling** Verkaufsgesprächs-Leitfaden.

### Trainer



**Thea Simon-van de Ven**

Head of Institut for Appreciative Business

**Skype:** thea.simon.van.de.ven

**Mobil:** +49 152 02726222

thea@vdv-training.de

[www.vdv-training.de](http://www.vdv-training.de)