

Psychologisches Verkaufstraining

Psychologische Kompetenz wird zum messbaren Wettbewerbsvorteil.

Seminarinhalte

Fokus & Psychologie

- Aktive Zielvisualisierung
- Effiziente Prozesssteuerung
- Psychologische Zielerkennung
- Entscheidungslogik entschlüsseln

Empathie & Sinn

- Sinnhaftigkeit im Vertrieb
- Wertebasiertes Verkaufen
- Emotionale Wirksebene
- Entscheidung auf Augenhöhe

Körpersprache & Status

- Statusverhalten sicher steuern
- Nonverbale Gesprächsführung
- Charisma & Ausstrahlung
- Mikro-Expressionen nutzen

Wirkung & Haltung

- Innere Klarheit & Vision
- Selbst- & Fremdwahrnehmung
- Authentizität im eigenen Stil
- Wirkung ohne Verkaufsdruck

Ihr Nutzen

- Klare Zielorientierung
- Souveräne Verhandlungsmacht
- Sichere Ergebnisfokussierung
- Maximale Eigenmotivation
- Antifragile Performance
- Ganzheitliche Wirkung

Methodik & Format

- **Direkte Anwendung**
Mit eigenen Zielkunden arbeiten
- **Kurze Impulse**
Kompakte Theorie mit Praxisbezug
- **Einzelcoaching**
1:1 Feedback für jeden Teilnehmenden
- **Präsenz oder Online**
Vor Ort oder als Live-Webinar durchführbar

triup® Komplettlösung für messbare Ergebnisse

Jedes Training ist bei uns in ein strategisches Gesamtkonzept eingebettet, damit nachhaltiger Vertriebserfolg entsteht.

Inklusive:

- IST-Analyse & Realitätscheck
- Praxisnahes Training
- Team-Coaching nach dem Training
- Microlearning Vertiefungsimpulse
- Management-Review

Jetzt unverbindliches Kennenlernen mit Ihrem Trainer vereinbaren

triup GmbH
Im Schlosspark 8
53773 Hennef
02242 918 27 50
buero@triup.de
www.triup.eu



Ihr Hebel für mehr Umsatz und höhere Produktivität - mit Technik, Haltung und Anwendbarkeit.