

Lehrgangsstruktur zur Ausbildung zum Verkaufs-, Verhandlungs- und Überzeugungsprofi mit Abschlussprüfung und institutsinterner Zertifizierung zum/zur MASTER-Gesprächskybernetiker/-in®



BEYREUTHER®
TRAINING



12 Stufen Premium Verkaufsausbildung „Bei Gespräch Abschluss!“

1 Vorschau: „Bei Gespräch Abschluss!“

1.1 Vorschau: „Bei Gespräch Abschluss!“

2 Bereitstellungscenter: Lehr- und Lernmaterialien

2.1 Bereitstellungscenter: Lehr- und Lernmaterialien

3 Prolog

3.1 Willkommen

3.2 Mein wichtigstes Trainingsziel

3.3 Die Psychologie der Kundenergründung

3.4 Das Gesetz der gezielten Disqualifikation: Einleitung

3.5 Was ist Kybernetik und wie kann sie auch deinen Verkaufserfolg beflügeln?

3.6 Die Lernpyramide nach Edgar Dale

3.7 Die Magie schlauer Gesprächsstrukturen

3.8 Piktogramme sagen mehr als 1.000 Worte

3.9 Der Feind in meinem Kopf

3.10 Halluzinationen im Verkauf

3.11 Warum Ärzte vielfach die besseren Verkäufer sind

3.12 Die beiden Quellen des Verkaufserfolges

3.13 Das Gesetz der gezielten Disqualifikation: Vertiefung

3.14 Heutiges Verkaufsverhalten OHNE

12-Stufen-Gesprächstechnik

3.15 Zukünftiges Verkaufsverhalten MIT

12-Stufen-Gesprächstechnik

3.16 Warum Kunden vielfach überhaupt nicht kaufen können und dürfen

3.17 Warum Kunden vielfach keine Weiterempfehlungen aussprechen können

3.18 Wann Kunden Himmel und Hölle in Bewegung setzen, um zu kaufen

3.19 Warum Kunden die besseren Verkäufer sind

3.20 Wie bis zu 80 Prozent aller Verkaufsgespräche automatisch zum Auftrag führen

3.21 Die wichtigsten Anwendervorteile im Überblick

3.22 In welchen Bereichen und Situationen kannst du Dank der 12-Stufen-Technik deine Ideen und Angebote künftig noch einfacher und erfolgreicher verkaufen?

3.23 Der strukturelle Tagesablauf

3.24 Der strukturelle Trainingsablauf

3.25 Die Online-Abschlussprüfung

3.26 Kapitelprüfung 1: Prolog

4 Stufe 1: Gesprächseröffnung, Aufwärmphase und Vertrauensaufbau

4.1 Stufe 1: Einleitung

4.2 Stufe 1: Bezeichnung

4.3 Stufe 1: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

4.4 Stufe 1: Syntaktischer Aufbau

4.5 Stufe 1: Trainer- und Teilnehmerbeispiele

4.6 Kapitelprüfung 2: Prolog und Stufe 1

5 Stufe 2: Nutzenvermittlung und Frageerlaubnis einholen

5.1 Stufe 2: Einleitung

5.2 Stufe 2: Bezeichnung, Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

5.3 Stufe 2: Syntaktischer Aufbau

5.4 Stufe 2: Trainer- und Teilnehmerbeispiele

5.5 Kapitelprüfung 3: Prolog und Stufen 1 bis 2

6 Stufe 3: Einstieg in die Bedürfnisergründung mit erster Wertefrage (Bedarfsanalyse)

6.1 Stufe 3: Einleitung

6.2 Stufe 3: Bezeichnung, Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

6.3 Stufe 3: Syntaktischer Aufbau

6.4 Stufe 3: Trainerbeispiele

6.5 Stufe 3: Teilnehmerbeispiele

6.6 Kapitelprüfung 4: Prolog und Stufen 1 bis 3

7 Wiederholung Tag 1

7.1 Wiederholung Tag 1

7.2 Zwischenprüfung 1: Prolog und Stufen 1 bis 3

8 Stufe 4: Vertiefung der Bedürfnisergründung mittels weiterer Wertefragen (Bedarfsanalyse)

8.1 Stufe 4: Einleitung

8.2 Stufe 4: Bezeichnung

8.3 Stufe 4: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

8.4 Stufe 4: Syntaktischer Aufbau

8.5 Stufe 4: Trainer- und Teilnehmerbeispiele

8.6 Kapitelprüfung 5: Prolog und Stufen 1 bis 4

9 Stufe 5: Unspezifische Informationen genauer hinterfragen

9.1 Stufe 5: Einleitung

9.2 Stufe 5: Bezeichnung

9.3 Stufe 5: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

9.4 Stufe 5: Syntaktischer Aufbau

9.5 Stufe 5: Trainer- und Teilnehmerbeispiele

9.6 Kapitelprüfung 6: Prolog und Stufen 1 bis 5

10 Stufe 6: Bedarfsweckung mit offener Checkliste [Ideen, Vorschläge, Aspekte]

10.1 Stufe 6: Bezeichnung

10.2 Stufe 6: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

10.3 Stufe 6: Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele

10.4 Kapitelprüfung 7: Prolog und Stufen 1 bis 6

11 Wiederholung Tage 1 und 2

11.1 Wiederholung Tage 1 und 2

11.2 Zwischenprüfung 2: Prolog und Stufen 1 bis 6

12 Stufe 7: Zusammenfassung und Wiederholung

12.1 Stufe 7: Bezeichnung, Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

12.2 Stufe 7: Syntaktischer Aufbau

12.3 Stufe 7: Trainer- und Teilnehmerbeispiele

12.4 Kapitelprüfung 8: Prolog und Stufen 1 bis 7

13 Stufe 8: Ermittlung aller dominanten Kaufmotive

- 13.1 Stufe 8: Bezeichnung, Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 13.2 Stufe 8: Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele
- 13.3 Kapitelprüfung 9: Prolog und Stufen 1 bis 8

14 Stufe 9: Kaufbereitschaftstest und provisorischer Vorabschluss

- 14.1 Stufe 9: Einleitung
- 14.2 Stufe 9: Bezeichnung
- 14.3 Stufe 9: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 14.4 Stufe 9: Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele
- 14.5 Vertiefung Stufe 9: Abfallende Intonation [downward inflection] - Erläuterungen
- 14.6 Vertiefung Stufe 9: Abfallende Intonation [downward inflection] - Vertiefung und Übungen
- 14.7 Kapitelprüfung 10: Prolog und Stufen 1 bis 9

15 Wiederholung Tage 1, 2 und 3

- 15.1 Feedback zu den Live-Telefonaten der Teilnehmer
- 15.2 Wiederholung Tage 1, 2 und 3
- 15.3 Zwischenprüfung 3: Prolog und Stufen 1 bis 9

16 Stufe 10: Befriedigung aller dominanten Kaufmotive [Präsentation]

- 16.1 Stufe 10: Einleitung
- 16.2 Stufe 10: Funktionsprinzip, Effektvorhersage und syntaktischer Aufbau
- 16.3 Kapitelprüfung 11: Prolog und Stufen 1 bis 10

17 Stufe 11: Kaufbereitschaftstest zu den präsentierten Vorschlägen und Lösungen

- 17.1 Stufe 11: Einleitung [Teil 1]
- 17.2 Stufe 11: Einleitung [Teil 2]
- 17.3 Stufe 11: Bezeichnung
- 17.4 Stufe 11: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 17.5 Stufe 11: Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele
- 17.6 Kapitelprüfung 12: Prolog und Stufen 1 bis 11

18 Stufe 12: Endgültiger Verkaufsabschluss

- 18.1 Stufe 12: Einleitung, Erläuterungen und Bezeichnung
- 18.2 Kapitelprüfung 13: Prolog und Stufen 1 bis 12

19 Wiederholung Tage 1, 2, 3 und 4

- 19.1 Zwischenprüfung 4: Prolog und Stufen 1 bis 12

20 Vertiefung Stufe 12: Abschlusstechnik 1 [Detailtechnik]

- 20.1 Stufe 12: [Detailtechnik] Bezeichnung
- 20.2 Stufe 12: [Detailtechnik] Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 20.3 Stufe 12: [Detailtechnik] Syntaktischer Aufbau
- 20.4 Stufe 12: [Detailtechnik] Trainer- und Teilnehmerbeispiele
- 20.5 Kapitelprüfung 14: Stufe 12 und Abschlusstechnik 1

21 Vertiefung Stufe 12: Abschlusstechnik 2 [Alternativtechnik]

- 21.1 Stufe 12: [Alternativtechnik] Bezeichnung
- 21.2 Stufe 12: [Alternativtechnik] Funktionsprinzip, Effektvorhersage und syntaktischer Aufbau
- 21.3 Stufe 12: [Alternativtechnik] Trainer- und Teilnehmerbeispiele
- 21.4 Kapitelprüfung 15: Stufe 12 und Abschlusstechniken 1 und 2

22 Vertiefung Stufe 12: Abschlusstechnik 3 [Frageföworttechnik]

- 22.1 Stufe 12: [Frageföworttechnik] Bezeichnung, Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 22.2 Stufe 12: [Frageföworttechnik] Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele
- 22.3 Kapitelprüfung 16: Stufe 12 und Abschlusstechniken 1, 2 und 3

23 Vertiefung Stufe 12: Abschlusstechnik 4 [Progressionstechnik]

- 23.1 Stufe 12: [Progressionstechnik] Bezeichnung, Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 23.2 Stufe 12: [Progressionstechnik] Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele
- 23.3 Kapitelprüfung 17: Stufe 12 und Abschlusstechniken 1, 2, 3 und 4

24 Vertiefung Stufe 12: Abschlusstechnik 5 [Abwägetechnik]

- 24.1 Stufe 12: [Abwägetechnik] Bezeichnung
- 24.2 Stufe 12: [Abwägetechnik] Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 24.3 Stufe 12: [Abwägetechnik] Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele
- 24.4 Kapitelprüfung 18: Stufe 12 und Abschlusstechniken 1, 2, 3, 4 und 5

25 Vertiefung Stufe 12: Abschlusstechnik 6 [Skalierungstechnik]

- 25.1 Stufe 12: [Skalierungstechnik] Bezeichnung
- 25.2 Stufe 12: [Skalierungstechnik] Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 25.3 Stufe 12: [Skalierungstechnik] Syntaktischer Aufbau, einschließlich Budgetausforschung, Trainer- und Teilnehmerbeispiele
- 25.4 Kapitelprüfung 19: Stufe 12 und Abschlusstechniken 1, 2, 3, 4, 5 und 6

26 Wiederholung Tage 1, 2, 3, 4 und Abschlusstechniken

- 26.1 Zwischenprüfung 5: Prolog und Stufen 1 bis 12, Abschlusstechniken 1 bis 6 sowie Budgetausforschung

27 Verabschiedung

- 27.1 Verabschiedung

28 Abschlussprüfung: „Bei Gespräch Abschluss!“

- 28.1 Abschlussprüfung: „Bei Gespräch Abschluss!“



Einwandbehandlung Masterclass 12 Techniken der Einwandbehandlung

1 Vorschau

- 1.1 Was ist als nächstes zu tun?
- 1.2 Vorschau

2 Bereitstellungscenter: Lehr- und Lernmaterialien

- 2.1 Bereitstellungscenter: Lehr- und Lernmaterialien
 - 2.1.1 Arbeitsmittel
 - 2.1.2 Audio-MP3-Studioproduktionen
 - 2.1.3 Audio-MP3-Live-Trainingsmitschnitte
 - 2.1.4 Audio-MP3-Live-Vortragsmitschnitte
 - 2.1.5 eBooks
 - 2.1.6 Gesprächsleitfäden
 - 2.1.7 Informationsmaterialien
 - 2.1.8 MASTERMIND-Argumentationshilfe
 - 2.1.9 Piktogramme
 - 2.1.10 PodCast´s
 - 2.1.11 Sonstige Lehr- und Lernmaterialien
 - 2.1.12 Trainingshandbücher
 - 2.1.13 Zertifikate

3 Prolog

- 3.1 Willkommen
- 3.2 Mein wichtigstes Trainingsziel
- 3.3 Was genau sind Einwände?
- 3.4 Wie genau entstehen Einwände?
- 3.5 Welche Hauptklassen von Einwänden gibt es?
- 3.6 Was genau IST Einwandbehandlung?
- 3.7 Was genau ist Einwandbehandlung NICHT?
- 3.8 Vorteile & Risiken auswendig erlernter Sprüche und Formulierungen
- 3.9 Warum sind Einwände mit körperlicher Misshandlung zu vergleichen?
- 3.10 Der Tanz um das „NEIN!“: Noch Ein Impuls Nötig!?
- 3.11 Die Entstehungsgeschichte der Einwandbehandlung nach Beyreuther
- 3.12 Die wichtigsten Wirkprinzipien kybernetischer Einwandbehandlung
- 3.13 Die rhetorischen Strategeme kybernetischer Einwandbehandlung
- 3.14 Warum Kunden die besseren Verkäufer sind
- 3.15 Die Vorteile von Piktogrammen beim Erlernen sprachlicher Inhalte
- 3.16 Syntaktischer Aufbau kybernetischer Einwand-dialoge (schematische Darstellung)
- 3.17 Die 6 Klassen gängiger Abfangformulierungen
- 3.18 Abfangformulierungen Klasse 1: Einwände in Meinungen umwandeln
- 3.19 Abfangformulierungen Klasse 2: Einwände in Fragen umwandeln
- 3.20 Abfangformulierungen Klasse 3: Einwände verallgemeinern
- 3.21 Abfangformulierungen Klasse 4: Einwände zeitlich limitieren
- 3.22 Abfangformulierungen Klasse 5: Einwände vergeneralisieren
- 3.23 Abfangformulierungen Klasse 6: Einwände in Überraschungen umwandeln
- 3.24 Kapitelprüfung 1: Prolog

4 Technik 1: Wunschtechnik –

Den Wunsch hinter jedem Einwand herauslesen

- 4.1 Technik 1: Bezeichnung
- 4.2 Technik 1: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 4.3 Technik 1: Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele
- 4.4 Kapitelprüfung 2: Prolog und Technik 1

5 Technik 2: Bedingungstechnik – Termin- und/oder Kaufbereitschaft testen

- 5.1 Technik 2: Bezeichnung
- 5.2 Technik 2: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 5.3 Technik 2: Syntaktischer Aufbau
- 5.4 Technik 2: Trainerbeispiele
- 5.5 Technik 2: Teilnehmerbeispiele
- 5.6 Kapitelprüfung 3: Prolog und Techniken 1 bis 2

6 Technik 3: Einwand-Vorwandtechnik – Echte Einwände von Notlügen unterscheiden

- 6.1 Technik 3: Bezeichnung
- 6.2 Technik 3: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 6.3 Technik 3: Syntaktischer Aufbau
- 6.4 Technik 3: Trainerbeispiele
- 6.5 Technik 3: Teilnehmerbeispiele
- 6.6 Kapitelprüfung 4: Prolog und Techniken 1 bis 3

7 Wiederholung Tag 1

- 7.1 Wiederholung Tag 1
- 7.2 Zwischenprüfung 1: Prolog und Techniken 1 bis 3

8 Technik 4: Brückentechnik – Rückmeldungen provozieren

- 8.1 Technik 4: Bezeichnung
- 8.2 Technik 4: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 8.3 Technik 4: Syntaktischer Aufbau
- 8.4 Technik 4: Trainerbeispiele
- 8.5 Technik 4: Teilnehmerbeispiele
- 8.6 Kapitelprüfung 5: Prolog und Techniken 1 bis 4

9 Technik 5: Katastrophentechnik – Infragestellung von Katastrophenerwartungen

- 9.1 Technik 5: Bezeichnung
- 9.2 Technik 5: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 9.3 Technik 5: Syntaktischer Aufbau
- 9.4 Technik 5: Trainerbeispiele
- 9.5 Technik 5: Teilnehmerbeispiele
- 9.6 Kapitelprüfung 6: Prolog und Techniken 1 bis 5

10 Technik 6: Bedeutungstechnik – Ein Blick in die schöne Nutzensukunft

- 10.1 Technik 6: Bezeichnung
- 10.2 Technik 6: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 10.3 Technik 6: Syntaktischer Aufbau
- 10.4 Technik 6: Trainerbeispiele
- 10.5 Technik 6: Teilnehmerbeispiele
- 10.6 Kapitelprüfung 7: Prolog und Techniken 1 bis 6

11 Wiederholung Tage 1 und 2

- 11.1 Wiederholung Tage 1 und 2
- 11.2 Zwischenprüfung 2: Prolog und Techniken 1 bis 6

12 Technik 7: Alternativtechnik – Der Kunde wählt, doch du entscheidest!

- 12.1 Technik 7: Bezeichnung
- 12.2 Technik 7: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 12.3 Technik 7: Syntaktischer Aufbau
- 12.4 Technik 7: Trainerbeispiele
- 12.5 Technik 7: Teilnehmerbeispiele
- 12.6 Kapitelprüfung 8: Prolog und Techniken 1 bis 7

13 Technik 8: Motivkontrolltechnik – Wissen, ob die Beseitigung des Hindernisses tatsächlich zum Ziel führt

- 13.1 Technik 8: Bezeichnung
- 13.2 Technik 8: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 13.3 Technik 8: Syntaktischer Aufbau
- 13.4 Technik 8: Trainerbeispiele
- 13.5 Technik 8: Teilnehmerbeispiele
- 13.6 Kapitelprüfung 9: Prolog und Techniken 1 bis 8

14 Technik 9: Entlockungstechnik – Den Kunden eigene Gründe liefern lassen, die aus seiner Sicht für einen Termin oder den Abschluss sprechen

- 14.1 Technik 9: Bezeichnung
- 14.2 Technik 9: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 14.3 Technik 9: Syntaktischer Aufbau
- 14.4 Technik 9: Trainerbeispiele
- 14.5 Technik 9: Teilnehmerbeispiele
- 14.6 Kapitelprüfung 10: Prolog und Techniken 1 bis 9

15 Wiederholung Tage 1, 2 und 3

- 15.1 Wiederholung Tage 1, 2 und 3
- 15.2 Zwischenprüfung 3: Prolog und Techniken 1 bis 9

16 Technik 10: Rückwärtstechnik – Das Gespräch noch einmal von Vorne aufrollen

- 16.1 Technik 10: Bezeichnung
- 16.2 Technik 10: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 16.3 Technik 10: Syntaktischer Aufbau und Trainerbeispiele
- 16.4 Technik 10: Teilnehmerbeispiele
- 16.5 Kapitelprüfung 11: Prolog und Techniken 1 bis 10

17 Technik 11: Negativ-Positivtechnik – Problem aufzeigen und sofort die Lösung präsentieren

- 17.1 Technik 11: Bezeichnung
- 17.2 Technik 11: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 17.3 Technik 11: Syntaktischer Aufbau
- 17.4 Technik 11: Trainerbeispiele
- 17.5 Technik 11: Teilnehmerbeispiele
- 17.6 Kapitelprüfung 12: Prolog und Techniken 1 bis 11

18 Technik 12: Verblüffungstechnik – Der Einwand wird plötzlich zum stärksten Argument

- 18.1 Technik 12: Bezeichnung
- 18.2 Technik 12: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 18.3 Technik 12: Syntaktischer Aufbau
- 18.4 Technik 12: Trainerbeispiele
- 18.5 Technik 12: Teilnehmerbeispiele
- 18.6 Kapitelprüfung 13: Prolog und Techniken 1 bis 12

19 Wiederholung Tage 1, 2, 3 und 4

- 19.1 Zwischenprüfung 4: Prolog und Techniken 1 bis 12

20 Fragen und Antworten

- 20.1 Fragen und Antworten

21 Verabschiedung

- 21.1 Verabschiedung

22 Abschlussprüfung

- 22.1 Abschlussprüfung



Einwandbehandlung Exzellenz 12 Profi-Techniken der Einwandbehandlung

1 Vorschau

- 1.1 Was ist als nächstes zu tun?
- 1.2 Allgemeine Vertrags- und Studienbedingungen
- 1.3 Vorschau

2 Bereitstellungscenter: Lehr- und Lernmaterialien

- 2.1 Bereitstellungscenter: Lehr- und Lernmaterialien

3 Prolog

- 3.1 Willkommen
- 3.2 Die rhetorischen Strategeme kybernetischer Einwandbehandlung
- 3.3 Mein wichtigstes Trainingsziel
- 3.4 Die wichtigsten Wirkprinzipien kybernetischer Einwandbehandlung
- 3.5 Syntaktischer Aufbau kybernetischer Einwanddialoge (grobes Schema)
- 3.6 Syntaktischer Aufbau kybernetischer Einwanddialoge (detailliertes Schema)
- 3.7 Kapitelprüfung 1: Prolog

4 Technik 13: Überfrachtungstechnik – Gezielt übertreiben, damit das vermeintliche Problem im Vergleich hierzu an Größe verliert

- 4.1 Technik 13: Bezeichnung
- 4.2 Technik 13: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 4.3 Technik 13: Syntaktischer Aufbau
- 4.4 Technik 13: Trainerbeispiele
- 4.5 Technik 13: Teilnehmerbeispiele
- 4.6 Kapitelprüfung 2: Prolog und Technik 13

5 Technik 14: Vorwegnahmetechnik – Einwänden rechtzeitig den Wind aus den Segeln nehmen

- 5.1 Technik 14: Bezeichnung
- 5.2 Technik 14: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 5.3 Technik 14: Syntaktischer Aufbau
- 5.4 Technik 14: Trainerbeispiele
- 5.5 Technik 14: Teilnehmerbeispiele
- 5.6 Kapitelprüfung 3: Prolog und Techniken 13 bis 14

6 Technik 15: Werterhöhungstechnik – Höhere Werte bedienen

- 6.1 Technik 15: Bezeichnung
- 6.2 Technik 15: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 6.3 Technik 15: Syntaktischer Aufbau
- 6.4 Technik 15: Trainerbeispiele
- 6.5 Technik 15: Teilnehmerbeispiele
- 6.6 Kapitelprüfung 4: Prolog und Techniken 13 bis 15

7 Wiederholung Tag 1

- 7.1 Wiederholung Tag 1
- 7.2 Zwischenprüfung 1: Prolog und Techniken 13 bis 15

8 Technik 16: Revivikationstechnik – Bewährte Kundenstrategien anzapfen und in der Gegenwart nutzen

- 8.1 Technik 16: Bezeichnung
- 8.2 Technik 16: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 8.3 Technik 16: Syntaktischer Aufbau
- 8.4 Technik 16: Trainerbeispiele
- 8.5 Technik 16: Teilnehmerbeispiele
- 8.6 Kapitelprüfung 5: Prolog und Techniken 13 bis 16

9 Technik 17: Ausnahmetechnik – Limitierende Generalisierungen finden und aufbrechen

- 9.1 Technik 17: Bezeichnung
- 9.2 Technik 17: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 9.3 Technik 17: Syntaktischer Aufbau
- 9.4 Technik 17: Trainerbeispiele
- 9.5 Technik 17: Teilnehmerbeispiele
- 9.6 Kapitelprüfung 6: Prolog und Techniken 13 bis 17

10 Technik 18: Zoomtechnik – Unkonkretes konkretisieren

- 10.1 Technik 18: Bezeichnung
- 10.2 Technik 18: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 10.3 Technik 18: Syntaktischer Aufbau
- 10.4 Technik 18: Trainerbeispiele
- 10.5 Technik 18: Teilnehmerbeispiele
- 10.6 Kapitelprüfung 7: Prolog und Techniken 13 bis 18

11 Wiederholung Tage 1 und 2

- 11.1 Wiederholung Tage 1 und 2
- 11.2 Zwischenprüfung 2: Prolog und Techniken 13 bis 18

12 Technik 19: Prozessfragetechnik – Dominante Termin-/Kaufmotive des Kunden ergründen

- 12.1 Technik 19: Bezeichnung
- 12.2 Technik 19: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 12.3 Technik 19: Syntaktischer Aufbau
- 12.4 Technik 19: Trainerbeispiele
- 12.5 Technik 19: Teilnehmerbeispiele
- 12.6 Kapitelprüfung 8: Prolog und Techniken 13 bis 19

13 Technik 20: Rollentauschtechnik – Kunde spielt Verkäufer

- 13.1 Technik 20: Bezeichnung
- 13.2 Technik 20: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 13.3 Technik 20: Syntaktischer Aufbau
- 13.4 Technik 20: Trainerbeispiele
- 13.5 Technik 20: Teilnehmerbeispiele
- 13.6 Kapitelprüfung 9: Prolog und Techniken 13 bis 20

14 Wiederholung Tage 1, 2 und 3

- 14.1 Wiederholung Tage 1, 2 und 3
- 14.2 Zwischenprüfung 3: Prolog und Techniken 13 bis 20

15 Technik 21: Erklärungstechnik – Kunde liefert eigene Gründe, die den Termin, Preis oder Abschluss rechtfertigen

- 15.1 Technik 21: Bezeichnung
- 15.2 Technik 21: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 15.3 Technik 21: Syntaktischer Aufbau
- 15.4 Technik 21: Trainerbeispiele
- 15.5 Technik 21: Teilnehmerbeispiele
- 15.6 Kapitelprüfung 10: Prolog und Techniken 13 bis 21

16 Technik 22: Vergleichstechnik – Äpfel nicht mit Birnen vergleichen

- 16.1 Technik 22: Bezeichnung
- 16.2 Technik 22: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 16.3 Technik 22: Syntaktischer Aufbau
- 16.4 Technik 22: Trainerbeispiele
- 16.5 Technik 22: Teilnehmerbeispiele
- 16.6 Kapitelprüfung 11: Prolog und Techniken 13 bis 22

17 Vertiefende Wiederholung Tage 1, 2 und 3

- 17.1 Vertiefende Wiederholung Tage 1, 2 und 3
- 17.2 Zwischenprüfung 4: Prolog und Techniken 13 bis 22

18 Technik 23: Wegnahmetechnik – Vorteile gezielt wegnehmen, um einen Sog zu erzeugen

- 18.1 Technik 23: Bezeichnung
- 18.2 Technik 23: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 18.3 Technik 23: Syntaktischer Aufbau
- 18.4 Technik 23: Trainerbeispiele
- 18.5 Technik 23: Teilnehmerbeispiele
- 18.6 Kapitelprüfung 23: Prolog und Techniken 13 bis 23

19 Technik 24: Geschichtentechnik – Eine Geschichte sagt mehr als tausend Argumente

- 19.1 Technik 24: Bezeichnung
- 19.2 Technik 24: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 19.3 Technik 24: Syntaktischer Aufbau
- 19.4 Technik 24: Trainerbeispiele
- 19.5 Technik 24: Teilnehmerbeispiele
- 19.6 Kapitelprüfung 13: Prolog und Techniken 13 bis 24

20 Wiederholung Tage 1, 2, 3 und 4

- 20.1 Wiederholung Tage 1, 2, 3 und 4
- 20.2 Zwischenprüfung 5: Prolog und Techniken 13 bis 24

21 Verabschiedung

- 21.1 Verabschiedung

22 Abschlussprüfung

- 22.1 Abschlussprüfung



Akquise & Neukundengewinnung Elite „Bei Gespräch Termin!“

1 Vorschau: „Bei Gespräch Termin!“

1.1 Vorschau: „Bei Gespräch Termin!“

2 Bereitstellungscenter: Lehr- und Lernmaterialien

2.1 Bereitstellungscenter: Lehr- und Lernmaterialien

3 Prolog

3.1 Willkommen

3.1.1 Was ist Kybernetik?

3.2 Mein wichtigstes Trainingsziel

3.3 Meine 7 Seminarziele

3.4 Warum Live-Telefonate meinen Lernerfolg vervielfachen?

3.5 Wie ich meine Akquiseziele sicher erreiche?

3.6 Meine 12 häufigsten bzw. gefürchteten Einwände

3.7 Warum in 9 von 10 Fällen Akquise-Blockaden verschwinden?

3.8 Warum herkömmliche Nutzenargumentation nicht mehr zieht?

3.9 Wie Sie die eigene Souveränität und Glaubwürdigkeit steigern können?

3.10 Was wir über Sekretärinnen wissen müssen

3.11 Kapitelprüfung 1: Prolog

4 Stufe 1.1: Sekretärin umgehen und mit Zielperson verbinden lassen [Direkttechnik]

4.1 Stufe 1.1: Bezeichnung

4.2 Stufe 1.1: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

4.3 Stufe 1.1: Syntaktischer Aufbau

4.4 Stufe 1.1: Trainerbeispiele

4.5 Stufe 1.1: Teilnehmerbeispiele

4.6 Kapitelprüfung 2: Prolog und Stufe 1.1

5 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufe 1.1

5.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufe 1.1

6 Stufe 1.2: Sekretärin umgehen und mit Zielperson verbinden lassen [Synonymtechnik]

6.1 Stufe 1.2: Bezeichnung

6.2 Stufe 1.2: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

6.3 Stufe 1.2: Syntaktischer Aufbau

6.4 Stufe 1.2: Trainerbeispiele

6.5 Stufe 1.2: Teilnehmerbeispiele

6.6 Kapitelprüfung 3: Prolog und Stufen 1.1 und 1.2

7 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1.1 und 1.2

7.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1.1 und 1.2

8 Stufe 1.3: Sekretärin umgehen und mit Zielperson verbinden lassen [Verblüffungstechnik]

8.1 Stufe 1.3: Bezeichnung

8.2 Stufe 1.3: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

8.3 Stufe 1.3: Syntaktischer Aufbau

8.4 Stufe 1.3: Trainerbeispiele

8.5 Stufe 1.3: Teilnehmerbeispiele

8.6 Kapitelprüfung 4: Prolog und Stufen 1.1 bis 1.3

9 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1.1 bis 1.3

9.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1.1 bis 1.3

10 Stufe 1.4: Sekretärin umgehen und mit Zielperson verbinden lassen [Rollentauschtechnik]

10.1 Stufe 1.4: Bezeichnung

10.2 Stufe 1.4: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

10.3 Stufe 1.4: Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele

10.4 Stufe 1.4: Erfahrungsberichte zu Stufe 1

10.5 Kapitelprüfung 5: Prolog und Stufen 1.1 bis 1.4

11 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1.1 bis 1.4

11.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1.1 bis 1.4

12 Stufe 2: Gespräch eröffnen und Vertrauen aufbauen

12.1 Stufe 2: Bezeichnung

12.2 Stufe 2: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

12.3 Weltmodelle und Wertewelten von Kunden und Verkäufern

12.4 Stufe 2: Syntaktischer Aufbau

12.5 Stufe 2: Trainerbeispiele

12.6 Stufe 2: Teilnehmerbeispiele

12.7 Kapitelprüfung 6: Prolog und Stufen 1 bis 2

13 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 und 2

13.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 und 2

14 Stufe 3: Frageerlaubnis für Anrufgrund einholen

14.1 Stufe 3: Bezeichnung

14.2 Stufe 3: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

14.3 Stufe 3: Syntaktischer Aufbau

14.4 Stufe 3: Trainerbeispiele

14.5 Stufe 3: Teilnehmerbeispiele

14.6 Kapitelprüfung 7: Prolog und Stufen 1 bis 3

15 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 3

15.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 3

16 Stufe 4: Anrufgrund nennen und Nutzen vermitteln

16.1 Stufe 4: Bezeichnung

16.2 Stufe 4: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

16.3 Stufe 4: Syntaktischer Aufbau

- 16.4 Die 5, für den Verkauf wichtigen, Grundbedürfnisse und Kaufmotivatoren
- 16.5 Stufe 4: Trainerbeispiele
- 16.6 Stufe 4: Teilnehmerbeispiele
- 16.7 Kapitelprüfung 8: Prolog und Stufen 1 bis 4
- 17 Wiederholung und Feedback Stufe 1 bis 4**
- 17.1 Feedback Stufe 1 bis 4
- 17.2 Wiederholung Stufe 1 bis 4
- 18 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 4**
- 18.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 4
- 19 Stufe 5: Nutzen wegnehmen**
- 19.1 Stufe 5: Bezeichnung
- 19.2 Stufe 5: Funktionsprinzip und Effektivhersage
- 19.3 Stufe 5: Syntaktischer Aufbau
- 19.4 Stufe 5: Trainerbeispiele
- 19.5 Stufe 5: Teilnehmerbeispiele
- 19.6 Kapitelprüfung 9: Prolog und Stufen 1 bis 5
- 20 Wiederholung Stufe 1 bis 5**
- 20.1 Wiederholung Stufe 1 bis 5
- 21 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 5**
- 21.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 5
- 22 Stufe 6: Frageerlaubnis für Kundenergründung einholen**
- 22.1 Stufe 6: Bezeichnung
- 22.2 Stufe 6: Funktionsprinzip und Effektivhersage
- 22.3 Stufe 6: Syntaktischer Aufbau
- 22.4 Stufe 6: Trainerbeispiele
- 22.5 Stufe 6: Teilnehmerbeispiele
- 22.6 Kapitelprüfung 10: Prolog und Stufen 1 bis 6
- 23 Wiederholung Stufe 1 bis 6**
- 23.1 Wiederholung Stufe 1 bis 6
- 24 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 6**
- 24.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 6
- 25 Stufe 7: Einstieg in die Kundenergründung mit 1. Wertfrage**
- 25.1 Stufe 7: Bezeichnung
- 25.2 Stufe 7: Funktionsprinzip und Effektivhersage
- 25.3 Stufe 7: Syntaktischer Aufbau
- 25.4 Stufe 7: Trainerbeispiele
- 25.5 Stufe 7: Teilnehmerbeispiele
- 25.6 Kapitelprüfung 11: Prolog und Stufen 1 bis 7
- 26 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 7**
- 26.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 7
- 27 Stufe 8: Vertiefung mittels weiterer Wertfragen**
- 27.1 Stufe 8: Bezeichnung
- 27.2 Stufe 8: Funktionsprinzip, Effektivhersage und syntaktischer Aufbau
- 27.3 Stufe 8: Trainerbeispiele
- 27.4 Stufe 8: Teilnehmerbeispiele
- 27.5 Kapitelprüfung 12: Prolog und Stufen 1 bis 8
- 28 Wiederholung Stufe 1 bis 8**
- 28.1 Wiederholung Stufe 1 bis 8
- 28.2 Feedback Stufe 1 bis 8
- 29 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 8**
- 29.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 8
- 30 Stufe 9: Ermittlung dominanter Kauf- bzw. Terminmotive**
- 30.1 Stufe 9: Bezeichnung
- 30.2 Stufe 9: Funktionsprinzip und Effektivhersage
- 30.3 Stufe 9: Syntaktischer Aufbau
- 30.4 Stufe 9: Trainerbeispiele
- 30.5 Stufe 9: Teilnehmerbeispiele
- 30.6 Kapitelprüfung 13: Prolog und Stufen 1 bis 9
- 31 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 9**
- 31.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 9
- 32 Wiederholung Tage 1, 2 und 3**
- 32.1 Wiederholung Tage 1, 2 und 3
- 33 Stufe 10: Terminbereitschaft testen und provisorischen Termin-Vorabschluss durchführen**
- 33.1 Stufe 10: Bezeichnung
- 33.2 Stufe 10: Funktionsprinzip und Effektivhersage
- 33.3 Stufe 10: Syntaktischer Aufbau
- 33.4 Stufe 10: Trainerbeispiele
- 33.5 Stufe 10: Teilnehmerbeispiele
- 33.6 Kapitelprüfung 14: Prolog und Stufen 1 bis 10
- 34 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 10**
- 34.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 10
- 35 KYBERNIKUS: Dialog- und Argumentationssoftware mit dynamischem Gesprächsleitfaden und Einwandbehandlungs-Cockpit**
- 35.1 KYBERNIKUS: Dialog- und Argumentationssoftware mit dynamischem Gesprächsleitfaden und Einwandbehandlungs-Cockpit
- 36 Stufe 11: Endgültigen Terminabschluss durchführen**
- 36.1 Stufe 11: Bezeichnung
- 36.2 Stufe 11: Funktionsprinzip und Effektivhersage
- 36.3 Stufe 11: Stufe 11: Syntaktischer Aufbau und Trainerbeispiele
- 36.4 Stufe 11: Teilnehmerbeispiele
- 36.5 Kapitelprüfung 15: Prolog und Stufen 1 bis 11
- 37 Wiederholung Stufe 1 bis 11**
- 37.1 Wiederholung Stufe 1 bis 11
- 38 Vertiefung Stufe 11: Terminabschlusstechnik 1 [Detailtechnik]**
- 38.1 Stufe 11: [Detailtechnik] Bezeichnung
- 38.2 Stufe 11: [Detailtechnik] Funktionsprinzip und Effektivhersage
- 38.3 Stufe 11: [Detailtechnik] Syntaktischer Aufbau
- 38.4 Stufe 11: [Detailtechnik] Trainerbeispiele
- 38.5 Stufe 11: [Detailtechnik] Teilnehmerbeispiele
- 38.6 Kapitelprüfung 16: Stufe 11 und Terminabschlusstechnik 1

39 Vertiefung Stufe 11: Abschlusstechnik 2 [Alternativtechnik]

- 39.1 Stufe 11: [Alternativtechnik] Bezeichnung
- 39.2 Stufe 11: [Alternativtechnik] Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 39.3 Stufe 11: [Alternativtechnik] Syntaktischer Aufbau
- 39.4 Stufe 11: [Alternativtechnik] Trainerbeispiele
- 39.5 Stufe 11: [Alternativtechnik] Teilnehmerbeispiele
- 39.6 Kapitelprüfung 17: Stufe 11 und Terminabschlusstechniken 1 und 2

40 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 11

- 40.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 11

41 Stufe 12: Termin festigen

- 41.1 Stufe 12: Bezeichnung
- 41.2 Stufe 12: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 41.3 Stufe 12: Syntaktischer Aufbau
- 41.4 Stufe 12: Trainerbeispiele
- 41.5 Stufe 12: Teilnehmerbeispiele
- 41.6 Kapitelprüfung 18: Prolog und Stufen 1 bis 12

42 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

- 42.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

43 Wiederholung Tage 1, 2, 3 und 4

- 43.1 Wiederholung Stufe 1 bis 12

44 Zusammenfassung: Gesprächsleitfaden-Bibliothek zu den 7 wichtigsten Verkaufsaufgaben am Telefon

- 44.1 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Termine mit neuen Kunden abmachen
- 44.2 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Weiterempfehlungen holen
- 44.3 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Weiterempfehlungen terminieren
- 44.4 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich eingehende Anfragen terminieren
- 44.5 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Angebote verfolgen und zum Abschluss führen
- 44.6 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Termine für Zusatz- und Querverkäufe abmachen
- 44.7 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Stornos, Kündigungen und Reklamationen heilen
- 44.8 Kapitelprüfung 19: Gesprächsarchitektur der Leitfäden 1 bis 7

45 Verabschiedung

- 45.1 Verabschiedung

46 Abschlussprüfung: „Bei Gespräch Termin!“

- 46.1 Abschlussprüfung: „Bei Gespräch Termin!“



Repetitorium

- 1 Repetitorium als Vorbereitung auf die Diplomprüfung zum zertifizierten MASTER-Gesprächskybernetiker**
 - 1.1 Repetitorium als Vorbereitung auf die Diplomprüfung zum zertifizierten MASTER-Gesprächskybernetiker
- 2 Stufe 1: Gesprächseröffnung, Aufwärmphase und Vertrauensaufbau**
 - 2.1 Stufe 1: Bezeichnung
 - 2.2 Stufe 1: Funktionsprinzip und Effektivhersage
 - 2.3 Stufe 1: Weltmodelle und Wertewelten von Kunden und Verkäufern
 - 2.4 Stufe 1: Syntaktischer Aufbau
 - 2.5 Stufe 1: Trainerbeispiele
 - 2.6 Stufe 1: Teilnehmerbeispiele
 - 2.7 Kapitelprüfung 2: Prolog und Stufe 1
- 3 Live-Telefonate des Lerners innerhalb der Stufe 1.1**
 - 3.1 Live-Telefonate des Lerners innerhalb der Stufe 1.1
- 4 Stufe 5: Unspezifische Informationen genauer hinterfragen**
 - 4.1 Stufe 5: Bezeichnung
 - 4.2 Stufe 5: Funktionsprinzip und Effektivhersage
 - 4.3 Stufe 5: Syntaktischer Aufbau
 - 4.4 Stufe 5: Trainerbeispiele
 - 4.5 Stufe 5: Teilnehmerbeispiele
 - 4.6 Kapitelprüfung 6: Prolog und Stufen 1 bis 5
- 5 Live-Telefonate des Lerners innerhalb der Stufen 1.1 und 1.2**
 - 5.1 Live-Telefonate des Lerners innerhalb der Stufen 1.1 und 1.2
- 6 Stufe 8: Ermittlung aller dominanten Kaufmotive**
 - 6.1 Stufe 8: Bezeichnung
 - 6.2 Stufe 8: Funktionsprinzip und Effektivhersage
 - 6.3 Stufe 8: Syntaktischer Aufbau
 - 6.4 Stufe 8: Trainerbeispiele
 - 6.5 Stufe 8: Teilnehmerbeispiele
 - 6.6 Kapitelprüfung 9: Prolog und Stufen 1 bis 8
- 7 Live-Telefonate des Lerners innerhalb der Stufen 1.1 bis 1.3**
 - 7.1 Live-Telefonate des Lerners innerhalb der Stufen 1.1 bis 1.3
- 8 Stufe 9: Kaufbereitschaftstest und provisorischer Vorabschluss**
 - 8.1 Stufe 9: Bezeichnung
 - 8.2 Stufe 9: Funktionsprinzip und Effektivhersage
 - 8.3 Stufe 9: Syntaktischer Aufbau
 - 8.4 Stufe 9: Trainerbeispiele
 - 8.5 Stufe 9: Teilnehmerbeispiele
 - 8.6 Vertiefung Stufe 9: Abfallende Intonation [downward inflection]
- 8.7 Kapitelprüfung 10: Prolog und Stufen 1 bis 9
- 9 Live-Telefonate des Lerners innerhalb der Stufen 1.1 bis 1.4**
 - 9.1 Live-Telefonate des Lerners innerhalb der Stufen 1.1 bis 1.4
- 10 Stufe 10: Befriedigung aller dominanten Kaufmotive [Präsentation]**
 - 10.1 Stufe 10: Bezeichnung
 - 10.2 Stufe 10: Funktionsprinzip und Effektivhersage
 - 10.3 Stufe 10: Syntaktischer Aufbau
 - 10.4 Stufe 10: Trainerbeispiele
 - 10.5 Stufe 10: Teilnehmerbeispiele
 - 10.6 Kapitelprüfung 11: Prolog und Stufen 1 bis 10
- 11 Live-Telefonate des Lerners innerhalb der Stufen 1 und 2**
 - 11.1 Live-Telefonate des Lerners innerhalb der Stufen 1 und 2
- 12 Stufe 11: Kaufbereitschaftstest zu den präsentierten Vorschlägen und Lösungen**
 - 12.1 Stufe 11: Bezeichnung
 - 12.2 Stufe 11: Funktionsprinzip und Effektivhersage
 - 12.3 Stufe 11: Syntaktischer Aufbau
 - 12.4 Stufe 11: Trainerbeispiele
 - 12.5 Stufe 11: Teilnehmerbeispiele
 - 12.6 Kapitelprüfung 12: Prolog und Stufen 1 bis 11
- 13 Live-Telefonate des Lerners innerhalb der Stufen 1 bis 3**
 - 13.1 Live-Telefonate des Lerners innerhalb der Stufen 1 bis 3
- 14 Vertiefung Stufe 12: Abschlusstechnik 5 [Abwägetechnik]**
 - 14.1 Stufe 12: [Abwägetechnik] Bezeichnung
 - 14.2 Stufe 12: [Abwägetechnik] Funktionsprinzip und Effektivhersage
 - 14.3 Stufe 12: [Abwägetechnik] Syntaktischer Aufbau
 - 14.4 Stufe 12: [Abwägetechnik] Trainerbeispiele
 - 14.5 Stufe 12: [Abwägetechnik] Teilnehmerbeispiele
 - 14.6 Kapitelprüfung 18: Stufe 12 und Abschlusstechniken 1, 2, 3, 4 und 5
- 15 Live-Telefonate des Lerners innerhalb der Stufen 1 bis 4**
 - 15.1 Live-Telefonate des Lerners innerhalb der Stufen 1 bis 4
- 16 Vertiefung Stufe 12: Abschlusstechnik 6 [Skalierungstechnik]**
 - 16.1 Stufe 12: [Skalierungstechnik] Bezeichnung
 - 16.2 Stufe 12: [Skalierungstechnik] Funktionsprinzip und Effektivhersage
 - 16.3 Stufe 12: [Skalierungstechnik] Syntaktischer Aufbau
 - 16.4 Stufe 12: [Skalierungstechnik] Trainerbeispiele
 - 16.5 Stufe 12: [Skalierungstechnik] Teilnehmerbeispiele
 - 16.6 Kapitelprüfung 19: Stufe 12 und Abschlusstechniken 1, 2, 3, 4, 5 und 6

17 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 5
17.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 5

18 Vertiefung Stufe 12: Budgetausforschung [Skalierungstechnik]

- 18.1 Stufe 12: [Budgetausforschung] Bezeichnung
- 18.2 Stufe 12: [Budgetausforschung] Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 18.3 Stufe 12: [Budgetausforschung] Syntaktischer Aufbau
- 18.4 Stufe 12: [Budgetausforschung] Trainerbeispiele
- 18.5 Stufe 12: [Budgetausforschung] Teilnehmerbeispiele
- 18.6 Kapitelprüfung 20: Stufe 12, Abschlusstechniken 1, 2, 3, 4, 5 und 6 und Budgetausforschung

19 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 6

- 19.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 6

20 Technik 1: Wunschtechnik – Den Wunsch hinter jedem Einwand herauslesen

- 20.1 Technik 1: Bezeichnung
- 20.2 Technik 1: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 20.3 Technik 1: Syntaktischer Aufbau
- 20.4 Technik 1: Trainerbeispiele
- 20.5 Technik 1: Teilnehmerbeispiele
- 20.6 Kapitelprüfung 2: Prolog und Technik 1

21 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 7

- 21.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 7

22 Technik 2: Bedingungstechnik – Termin- und/oder Kaufbereitschaft testen

- 22.1 Technik 2: Bezeichnung
- 22.2 Technik 2: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 22.3 Technik 2: Syntaktischer Aufbau
- 22.4 Technik 2: Trainerbeispiele
- 22.5 Technik 2: Teilnehmerbeispiele
- 22.6 Kapitelprüfung 3: Prolog und Techniken 1 bis 2

23 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 8

- 23.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 8

24 Technik 3: Einwand-Vorwandtechnik – Echte Einwände von Notlügen unterscheiden

- 24.1 Technik 3: Bezeichnung
- 24.2 Technik 3: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 24.3 Technik 3: Syntaktischer Aufbau
- 24.4 Technik 3: Trainerbeispiele
- 24.5 Technik 3: Teilnehmerbeispiele
- 24.6 Kapitelprüfung 4: Prolog und Techniken 1 bis 3

25 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 9

- 25.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 9

26 Technik 4: Brückentechnik – Rückmeldungen provozieren

- 26.1 Technik 4: Bezeichnung
- 26.2 Technik 4: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 26.3 Technik 4: Syntaktischer Aufbau
- 26.4 Technik 4: Trainerbeispiele
- 26.5 Technik 4: Teilnehmerbeispiele
- 26.6 Kapitelprüfung 5: Prolog und Techniken 1 bis 4

27 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 10

- 27.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 10

28 Technik 5: Katastrophentechnik – Infragestellung von Katastrophenerwartungen

- 28.1 Technik 5: Bezeichnung
- 28.2 Technik 5: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 28.3 Technik 5: Syntaktischer Aufbau
- 28.4 Technik 5: Trainerbeispiele
- 28.5 Technik 5: Teilnehmerbeispiele
- 28.6 Kapitelprüfung 6: Prolog und Techniken 1 bis 5

29 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 11

- 29.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 11

30 Technik 12: Verblüffungstechnik – Der Einwand wird plötzlich zum stärksten Argument

- 30.1 Technik 12: Bezeichnung
- 30.2 Technik 12: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 30.3 Technik 12: Syntaktischer Aufbau
- 30.4 Technik 12: Trainerbeispiele
- 30.5 Technik 12: Teilnehmerbeispiele
- 30.6 Kapitelprüfung 13: Prolog und Techniken 1 bis 12

31 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

- 31.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

32 Technik 13: Überfrachtungstechnik – Gezielt übertreiben, damit das vermeintliche Problem im Vergleich hierzu an Größe verliert

- 32.1 Technik 13: Bezeichnung
- 32.2 Technik 13: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 32.3 Technik 13: Syntaktischer Aufbau
- 32.4 Technik 13: Trainerbeispiele
- 32.5 Technik 13: Teilnehmerbeispiele
- 32.6 Kapitelprüfung 2: Prolog und Technik 13

33 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

- 33.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

34 Technik 16: Revivikationstechnik – Bewährte Kundenstrategien anzapfen und in der Gegenwart nutzen

- 34.1 Technik 16: Bezeichnung
- 34.2 Technik 16: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 34.3 Technik 16: Syntaktischer Aufbau
- 34.4 Technik 16: Trainerbeispiele
- 34.5 Technik 16: Teilnehmerbeispiele
- 34.6 Kapitelprüfung 5: Prolog und Techniken 13 bis 16

35 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

- 35.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

36 Technik 19: Prozessfragetechnik – Dominante Termin-/Kaufmotive des Kunden ergründen

- 36.1 Technik 19: Bezeichnung
- 36.2 Technik 19: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 36.3 Technik 19: Syntaktischer Aufbau
- 36.4 Technik 19: Trainerbeispiele
- 36.5 Technik 19: Teilnehmerbeispiele
- 36.6 Kapitelprüfung 8: Prolog und Techniken 13 bis 19

37 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

- 37.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

38 Technik 23: Wegnahmetechnik – Vorteile gezielt wegnehmen, um einen Sog zu erzeugen

- 38.1 Technik 23: Bezeichnung
- 38.2 Technik 23: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 38.3 Technik 23: Syntaktischer Aufbau
- 38.4 Technik 23: Trainerbeispiele
- 38.5 Technik 23: Teilnehmerbeispiele
- 38.6 Kapitelprüfung 23: Prolog und Techniken 13 bis 23

39 Zusammenfassung: Gesprächsleitfaden-Bibliothek zu den 7 wichtigsten Verkaufsaufgaben am Telefon

- 39.1 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Termine mit neuen Kunden abmachen
- 39.2 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Weiterempfehlungen holen
- 39.3 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Weiterempfehlungen terminieren
- 39.4 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich eingehende Anfragen terminieren
- 39.5 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Angebote verfolgen und zum Abschluss führen
- 39.6 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Termine für Zusatz- und Querverkäufe abmachen
- 39.7 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Stornos, Kündigungen und Reklamationen heilen
- 39.8 Kapitelprüfung 19: Gesprächsarchitektur der Leitfäden 1 bis 7

40 Technik 17: Ausnahmetechnik – Limitierende Generalisierungen finden und aufbrechen

- 40.1 Technik 17: Bezeichnung
- 40.2 Technik 17: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 40.3 Technik 17: Syntaktischer Aufbau
- 40.4 Technik 17: Trainerbeispiele
- 40.5 Technik 17: Teilnehmerbeispiele
- 40.6 Kapitelprüfung 6: Prolog und Techniken 13 bis 17

41 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

- 41.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

42 Technik 14: Vorwegnahmetechnik – Einwänden rechtzeitig den Wind aus den Segeln nehmen

- 42.1 Technik 14: Bezeichnung
- 42.2 Technik 14: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 42.3 Technik 14: Syntaktischer Aufbau
- 42.4 Technik 14: Trainerbeispiele
- 42.5 Technik 14: Teilnehmerbeispiele
- 42.6 Kapitelprüfung 3: Prolog und Techniken 13 bis 14

43 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

- 43.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

44 Stufe 1.1: Sekretärin umgehen und mit Zielperson verbinden lassen [Direkttechnik]

- 44.1 Stufe 1.1: Bezeichnung
- 44.2 Stufe 1.1: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 44.3 Stufe 1.1: Syntaktischer Aufbau
- 44.4 Stufe 1.1: Trainerbeispiele
- 44.5 Stufe 1.1: Teilnehmerbeispiele
- 44.6 Kapitelprüfung 2: Prolog und Stufe 1.1

45 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

- 45.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

46 Stufe 1.2: Sekretärin umgehen und mit Zielperson verbinden lassen [Synonymtechnik]

- 46.1 Stufe 1.2: Bezeichnung
- 46.2 Stufe 1.2: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 46.3 Stufe 1.2: Syntaktischer Aufbau
- 46.4 Stufe 1.2: Trainerbeispiele
- 46.5 Stufe 1.2: Teilnehmerbeispiele
- 46.6 Kapitelprüfung 3: Prolog und Stufen 1.1 und 1.2

47 Zusammenfassung: Gesprächsleitfaden-Bibliothek zu den 7 wichtigsten Verkaufsaufgaben am Telefon

- 47.1 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Termine mit neuen Kunden abmachen
- 47.2 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Weiterempfehlungen holen
- 47.3 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Weiterempfehlungen terminieren
- 47.4 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich eingehende Anfragen terminieren
- 47.5 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Angebote verfolgen und zum Abschluss führen
- 47.6 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Termine für Zusatz- und Querverkäufe abmachen
- 47.7 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Stornos, Kündigungen und Reklamationen heilen
- 47.8 Kapitelprüfung 19: Gesprächsarchitektur der Leitfäden 1 bis 7

48 Stufe 1.3: Sekretärin umgehen und mit Zielperson verbinden lassen [Verblüffungstechnik]

- 48.1 Stufe 1.3: Bezeichnung
- 48.2 Stufe 1.3: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 48.3 Stufe 1.3: Syntaktischer Aufbau
- 48.4 Stufe 1.3: Trainerbeispiele
- 48.5 Stufe 1.3: Teilnehmerbeispiele
- 48.6 Kapitelprüfung 4: Prolog und Stufen 1.1 bis 1.3

49 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

- 49.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

50 Stufe 2: Gespräch eröffnen und Vertrauen aufbauen

- 50.1 Stufe 2: Bezeichnung
- 50.2 Stufe 2: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 50.3 Weltmodelle und Wertewelten von Kunden und Verkäufem
- 50.4 Stufe 2: Syntaktischer Aufbau
- 50.5 Stufe 2: Trainerbeispiele
- 50.6 Stufe 2: Teilnehmerbeispiele
- 50.7 Kapitelprüfung 6: Prolog und Stufen 1 bis 2

51 Zusammenfassung: Gesprächsleitfaden-Bibliothek zu den 7 wichtigsten Verkaufsaufgaben am Telefon

- 51.1 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Termine mit neuen Kunden abmachen
- 51.2 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Weiterempfehlungen holen
- 51.3 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Weiterempfehlungen terminieren
- 51.4 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich eingehende Anfragen terminieren
- 51.5 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Angebote verfolgen und zum Abschluss führen

- 51.6 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Termine für Zusatz- und Querverkäufe abmachen
- 51.7 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Stornos, Kündigungen und Reklamationen heilen
- 51.8 Kapitelprüfung 19: Gesprächsarchitektur der Leitfäden 1 bis 7

52 Stufe 4: Anrufgrund nennen und Nutzen vermitteln

- 52.1 Stufe 4: Bezeichnung
- 52.2 Stufe 4: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 52.3 Stufe 4: Syntaktischer Aufbau
- 52.4 Die 5 – für den Verkauf wichtigen – Grundbedürfnisse
 - 52.4.1 Nutzenargument Profit: Gewinnstreben, Spartrieb, Zeit gewinnen und Geld einsparen
 - 52.4.2 Nutzenargument Sicherheit: Selbsterhaltung, Gesundheit, Risikofreiheit, Sorgenfreiheit
 - 52.4.3 Nutzenargument Komfort: Bequemlichkeit, Ästhetik, Schönheitssinn
 - 52.4.4 Nutzenargument Anerkennung: Stolz, Prestige, Anlehnungsbedürfnis, in Mode sein
 - 52.4.5 Nutzenargument Freude: Vergnügen, Großzügigkeit, Schenkungstrieb, Sympathie, Liebe
- 52.5 Stufe 4: Trainerbeispiele
- 52.6 Stufe 4: Teilnehmerbeispiele
- 52.7 Kapitelprüfung 8: Prolog und Stufen 1 bis 4

53 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

- 53.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

56 Stufe 7: Einstieg in die Kundenergründung mit 1. Wertefrage

- 56.1 Stufe 7: Bezeichnung
- 56.2 Stufe 7: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 56.3 Stufe 7: Syntaktischer Aufbau
- 56.4 Stufe 7: Trainerbeispiele
- 56.5 Stufe 7: Teilnehmerbeispiele
- 56.6 Kapitelprüfung 11: Prolog und Stufen 1 bis 7

57 Zusammenfassung: Gesprächsleitfaden-Bibliothek zu den 7 wichtigsten Verkaufsaufgaben am Telefon

- 57.1 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Termine mit neuen Kunden abmachen
- 57.2 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Weiterempfehlungen holen
- 57.3 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Weiterempfehlungen terminieren
- 57.4 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich eingehende Anfragen terminieren
- 57.5 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Angebote verfolgen und zum Abschluss führen
- 57.6 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Termine für Zusatz- und Querverkäufe abmachen
- 57.7 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Stornos, Kündigungen und Reklamationen heilen
- 57.8 Kapitelprüfung 19: Gesprächsarchitektur der Leitfäden 1 bis 7

58 Stufe 10: Terminbereitschaft testen und provisorischen Termin-Vorabschluss durchführen

- 58.1 Stufe 10: Bezeichnung
- 58.2 Stufe 10: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 58.3 Stufe 10: Syntaktischer Aufbau
- 58.4 Stufe 10: Trainerbeispiele
- 58.5 Stufe 10: Teilnehmerbeispiele
- 58.6 Kapitelprüfung 14: Prolog und Stufen 1 bis 10

59 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

- 59.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

60 Stufe 11: Endgültigen Terminabschluss durchführen

- 60.1 Stufe 11: Bezeichnung
- 60.2 Stufe 11: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 60.3 Stufe 11: Syntaktischer Aufbau
- 60.4 Stufe 11: Trainerbeispiele
- 60.5 Stufe 11: Teilnehmerbeispiele
- 60.6 Kapitelprüfung 15: Prolog und Stufen 1 bis 11

61 Zusammenfassung: Gesprächsleitfaden-Bibliothek zu den 7 wichtigsten Verkaufsaufgaben am Telefon

- 61.1 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Termine mit neuen Kunden abmachen
- 61.2 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Weiterempfehlungen holen
- 61.3 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Weiterempfehlungen terminieren
- 61.4 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich eingehende Anfragen terminieren
- 61.5 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Angebote verfolgen und zum Abschluss führen
- 61.6 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Termine für Zusatz- und Querverkäufe abmachen
- 61.7 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Stornos, Kündigungen und Reklamationen heilen
- 61.8 Kapitelprüfung 19: Gesprächsarchitektur der Leitfäden 1 bis 7

62 Abschlussprüfung zum Repetitorium als Vorbereitung auf die Diplomprüfung zum zertifizierten MASTER-Gesprächskybernetiker

- 62.1 Abschlussprüfung zum Repetitorium als Vorbereitung auf die Diplomprüfung zum zertifizierten MASTER-Gesprächskybernetiker



BEYREUTHER[®]
TRAINING



beyreutherTRAINING Schweiz AG
KYBERNETISCHE KOMMUNIKATION: DIE KRONE DES VERKAUFS

Gartenstraße 95 · CH-4002 Basel

Kostenfreie, internationale Service-Hotline (D, AUT, CH):
(0) 00.800.20.800.20.800
Support-Hotline: +49.30.9485.20.895
Telefax: +41.61.225.6676

www.teambeyreuther.ch
support@teambeyreuther.ch

Firmennummer: CH-270.3.014.684-4
UID: CHE-183.630.883 HR/MWST

Verwaltungsrat: Dr. Iur. Bernhard Madörin
Cheftrainer: Carsten Beyreuther

