



Sales-Defense

Selbstverteidigung im Verkaufskampf



Selbstverteidigung im Verkaufskampf

Jeder verkauft – jeden Tag – auch im Handwerk.

Vielleicht kennst Du solche Situationen:

- verbale „Schläge“ unter die Gürtellinie.
- fiese Einwände
- unfaire Rhetorik.
- persönliche Beleidigungen bei Reklamationen.

Kannst Du Dich körperlich verteidigen – fühlst Du Dich sicher

Kannst Du Dich rhetorisch wehren – fühlst Du Dich sicher.

Kannst Du beides – bist Du ein **Sieger**.

Kunden kaufen nur von Siegern!

Ein **Verkaufs- und ein Kampfsportexperte** (2-facher Europameister) stärken mit Dir Deine Abwehrkräfte - **körperlich, rhetorisch, technisch und mental**.

So bekommst Du mehr Sicherheit, mehr Selbstbewusstsein, mehr Gelassenheit und mehr Erfolg im Umgang mit Kunden und Dir selbst.

Du bekommst keine „Kinoveranstaltungen mit Frontalbespaßung“ sondern ein **360-Grad-Praxis-Seminar** zum Mitmachen:

- Mit der richtigen Einstellung im „Kampf“ und beim Kunden zum Erfolg.
- Was die Stimme kann – und was nicht.
- Körperliche Übergriffe abwehren und Distanz gewinnen.
- Mit 3 Typen die Kundenbeziehung verbessern und sich selbst entdecken.
- Warum „Schlagfertigkeit“ nicht funktioniert und was stattdessen.
- Mind-Management: Du bist was Du denkst - erst recht im Verkauf!
- Mit Up- und Cross-Selling bis zu 30% mehr Umsatz machen.
- Kommunikation: Zur Sachebene und zum Ziel (zurück)finden.
- Autosuggestion: Erfolg ist erlernbar und zwar JETZT!
- Körpersprache, Auftreten und Power-Posing in der Praxis.

Dabei sein: 22.Februar 2019



www.sales-defense.com