



PSELLING - VERKAUF MIT PSYCHOLOGIE

Das Training wurde an der Universität Wien, im Fachbereich Psychologie mit dem Schwerpunkt Arbeit, Wirtschaft und Gesellschaft im Rahmen einer Lehrveranstaltung, unter der Leitung von Herrn Prof. Erich Kirchler, einem der führenden Wirtschaftspsychologen Österreichs, entwickelt. Anschließend wurde es an der Universität Wien qualitativ evaluiert und abermals angepasst und verfeinert. Das erprobte Ergebnis ist Pselling – Verkauf mit Psychologie. Es wird sehr stark darauf geachtet, dass die wissenschaftlichen Erkenntnisse möglichst praxisnah und effizient dargestellt werden und somit einen maximalen Mehrwert für den individuellen Arbeits- und Verkaufsalltag der Teilnehmer liefern. Die wissenschaftliche Psychologie praxisnah und effizient zu transportieren, um so den Teilnehmer zu ermöglichen gesicherte Erkenntnisse für alltägliche, eigene Situationen zu finden, ist somit eine passende Zusammenfassung der Ziele dieses Trainings.



Zielgruppe

Personen im Verkauf und/oder Marketing



Dauer

min. 8h
(1 Trainingstag), auf Wunsch auch auf 2 Tage mit jeweils 5h adaptierbar



Preis

Präsenztraining:
1199,-

- 6 Prinzipien des Überzeugens nach Cialdini
- Dual-Process-Theory
- Nudging
- Adaptive Selling
- Ethical Selling
- Entscheidungstheorien
- Choice Architecture

DETAILS

Bei Pselling handelt es sich um ein auf verkaufs- und überzeugungspsychologischen Erkenntnissen basierendes Verkaufstraining. Nach seiner Entwicklung in einem Seminar an der Fakultät für Psychologie der Universität Wien unter der Leitung von Herrn Prof. Dr. Erich Kirchler sowie seiner wissenschaftlichen Überprüfung im Rahmen zweier Masterarbeiten steht es Ihnen nun in aktualisierter und optimierter Form zur Verfügung.

Ausgehend von der Dual-Process-Theory von intuitiver und reflexiver Informationsverarbeitung und Entscheidungsfindung, werden zentrale überzeugungspsychologische Konzepte dargelegt. Den inhaltlich größten Teil des Trainings bilden die „6 Prinzipien des Überzeugens“ nach Cialdini. Hierbei handelt es sich um 6 effiziente Techniken, die der bekannte amerikanische Psychologe und Professor Robert Cialdini in jahrelanger Forschungsarbeit aus der alltäglichen Verkaufspraxis herauskristallisiert hat: Sympathie, Knappheit, Reziprozität, Soziale Erwünschtheit, Konsistenz und Autorität. Jedem dieser Konzepte ist ein eigenes Modul mit theoretischem Hintergrund, wissenschaftlichen Studien und praktischen Anwendungsbeispielen gewidmet.

Außerdem erfahren Sie in weiteren Modulen, wie sie mit „Nudging“ das Verhalten von Personen unauffällig in eine bestimmte Richtung lenken können, und mit „Choice Architecture“ Entscheidungssituationen als Kern von Verkaufsprozessen optimal gestalten.

Abgerundet wird das Training durch verkaufsstrategische Überlegungen im Rahmen von „Adaptive Selling“ und „Ethical Selling“ – durch Flexibilität und Expertise einerseits, und hoher Kundenorientierung andererseits Umsatz, Kundenzufriedenheit sowie eigenes Wohlbefinden im Job steigern.

Durch Pselling erhalten Berufseinsteiger ein solides Fundament zentraler Verkaufstechniken, von welchem aus sie erfolgreich durchstarten können, während Veteranen im Verkauf wichtiges Hintergrundwissen zu Methoden erhalten, die sie unbewusst bereits zum Teil einsetzen. Durch das zusätzliche Wissen über die Wirkweisen und Ursachen wird es ihnen jedoch möglich, besagte Methoden noch effektiver zu nutzen. Und das alles in einem zeit-effizienten, flexiblen Rahmen und wissenschaftlich fundiert.

Jetzt anfragen über unser Kontaktformular auf www.cupio.at, an training@cupio.at oder unter 0676 9209768.