

DISC WORKSHOPS

Der er ikke to kunder, der er ens – derfor skal de heller ikke behandles ens. Extended DISC er uden tvivl markedets mest anerkendte og effektive værktøj til at afdække dine stærke sider og udviklingsområder i dialogen med forskellige kundetyper.

Vi har "oversat" DISC tankegangen til mæglerensprog og giver dig praktiske værktøjer til at styrke din kommunikation og gennemslagskraft i kontakten med købere, sælgere og kollegaer. På få timer får du mere indsigt om dig selv og dine kunder – end du troede muligt. Her har vi beskrevet mere om de forskellige DISC forløb, investering og aller vigtigst – hvad du kan få ud af at implementere DISC tankegangen og værktøjerne i butikken.

UDBYTTE

- LÆS dine købere og sælgere bedre
- LÆR at tackle forskellige kundetyper
- TILPAS dit kropssprog og kommunikation
- ØG din personlige gennemslagskraft
- HJÆLP dine købere og sælgere med at træffe beslutning...hurtigere
- OPNÅ mere tilfredse kunder og kollegaer
- SÆLG MERE og FÅ MERE TIL SALG!

Læs mere om programmet på www.mæglerakademiet.dk

DISC WORKSHOP 1 FOR TEAMET

Det unikke ved "DISC Workshop 1 - for teamet" er, at du og dine kollegaer får et stærkt fælles værktøj, der præcis viser, hvordan I skal tackle forskellige typer købere og sælgere - så jeres kommunikation rammer plet! Der er intet bedre end at føle sig forstået – det er det dine kunder vil ha' – og det kan du give dem, når du forstår, hvilken type de er. Du får ligeledes værdifuld indsigt i dine kollegaers profiler, så du i endnu højere grad kan være med til at sikre en effektiv kommunikation og et godt samarbejde i hverdagen.

Varighed: 3 timer

DISC WORKSHOP 2 SÆLG MERE

Denne workshop er praktisk træning i at genkende de forskellige DISC købertyper og sælge til dem. Træningen tager udgangspunkt i forskellige relevante købersituationer, lige fra fremvisningen til forhandlingen med de forskellige købere. Vi træner de kundesituationer i mener er sværest, og I får værktøjer til motivere og påvirke de forskellige typer købere positivt. I lærer at hjælpe de forskellige kundetyper med at træffe beslutning og styre mod afslutning. Skolelæreren, ingeniøren, direktøren, pædagogen og alle de andre kunder bliver en "sport" for dig efter workshoppen – glæd dig.

Varighed: 3 timer

DISC WORKSHOP 3 FÅ MERE TIL SALG

Denne workshop er praktisk træning i at genkende de forskellige DISC sælgertyper med henblik på at få boligen til salg og øge din hitrate. Træningen tager udgangspunkt i de ting, du kan og bør slå på overfor de forskellige sælgertyper. Vi træner de sælgersituationer, I mener er sværest, og I lærer at anvende ord og kropssprog, der øger tilliden til dig som mægler og din personlige gennemslagskraft overfor alle sælgertyper – også dem, du ikke har det så godt med i dag.

Varighed: 3 timer



INVESTERING

Investeringen i DISC workshops udgør kr. 15.000 + moms pr. workshop, heri er inkluderet formøde, hvor vi drøfter, det du ønsker at opnå med DISC træningen. Vi vil meget gerne sammensætte et DISC forløb, der matcher din(e) forretning(er) og de medarbejdere, du ønsker skal deltage i forløbet.

Aftales og bekræftes de 3 DISC workshops (1-3) på samme tid, udgør den samlede investering kr. 30.000 + moms.

Ikke inkluderet er DISC profiler og personlig tilbagemelding, der afregnes pr. medarbejder.

