

Ausschnitte aus meinem Trainingsangebot

Das zweitägige „20 Sekunden Erstkontakt-Training“

Kaufvorentscheidungen werden am Anfang einer Begegnung, das heißt „Im Erstkontakt“ getroffen.

Tipp: Werden Sie Erster im Kopf des Kunden!

In diesem Training lernen Sie oder Ihre Mitarbeiter

- Mit der richtigen Erstsprache mehr Gesprächspartner bereits in weniger als 20 Sekunden für sich zu gewinnen
- Kundentypgerecht zu kommunizieren und zu agieren
- Mit Neukunden / Gesprächspartner schneller eine Vertrauensbasis zu schaffen
- Das Entscheidungsverhalten anderer vorzusehen
- Nachhaltig Ihre persönliche Wirkung zu festigen
- Selbstsicherheit und Souveränität zu leben
- Erstaunliches über sich selbst und wie fremde Gesprächspartner Sie sehen

Das zweitägige „Messestand-Training“

Als Messepersonal kommt es darauf an, die zu Ihnen passenden Neukunden herauszufiltern sowie schnell an sich zu binden.

Tipp: Der Kunde wird sein Geld nur einmal ausgeben!

In diesem Training lernen Sie oder Ihre Mitarbeiter

- Mit der richtigen Erstsprache mehr Neu-Kunden zu gewinnen
- Das gleiche Produkt auf unterschiedliche Weise an unterschiedliche Kunden zu verkaufen
- Die eigene Performance durch ein reflektiertes Auftreten zu optimieren
- Ihre persönliche Zeit effizienter zu gestalten
- Ihre Kunden/Mitarbeiter individuell zu motivieren
- Mehr Umsatz zu generieren
- Strategisch richtig vorzugehen

Das viertägige „Intervall-Verkaufs-Training“

Nicht jeder Kunde ist durch eine pauschale Strategie zu gewinnen.

Tipp: Eine geschulte Wahrnehmung, Flexibilität, Selbst- und Menschenkenntnis sind der Schlüssel zum Erfolg!

In diesem Training lernen Sie oder Ihre Mitarbeiter

- Kaufentscheidungen durch Sog und ohne Druck herbei zuführen
- Zeiteffizient zu arbeiten
- Konflikte elegant zu meistern
- Kundengespräche systematisch zu führen
- Ihre Kernkompetenz gezielt einzusetzen
- Die Stufen im Verkaufsprozess sicher zu durchlaufen
- Kundeneinwände gar nicht erst aufkommen zu lassen

Das dreitägige „Führungskräfte-Training“

Führungskräfte sind gefordert, täglich einer sehr hohen Belastung standzuhalten. Organisationstalent, Vorbildfunktionen, Motivator etc. sind Softskills, die bis hin zur Perfektion vorausgesetzt werden. Selbst eine kleine Fehlentscheidung kann fatale Konsequenzen nach sich ziehen.

Tipp: Sorgen Sie dafür, dass Sie stets souverän und gelassen bleiben!

In diesem Training lernen Sie

- Mitarbeiter stärker zu führen
- Sich selbst besser zu managen
- Personal zielgerichteter nach deren Kernkompetenzen einzusetzen
- Persönliche Potentiale zu heben und auszubauen
- Strategisch besser zu agieren
- Die passenden Personalentscheidungen zu treffen
- Ihren eigenen Führungsstil zu verfeinern.

Das zweitägige „Nonverbale Kommunikations-Training“

Gefühle und Emotionen anderer in schwierigen Phasen nonverbal erkennen zu können, verschafft Ihnen strategische Vorteile und vermeidet Konflikte.

Tipp: Lernen Sie Menschen nonverbal „lesen“!

In diesem Training lernen Sie oder Ihre Mitarbeiter

- Die Motive/Bedürfnisse anderer Menschen anhand nonverbaler Signale zu erkennen
- Lügner/ Blender zu enttarnen
- Gespräche zielgerichteter zu führen
- Eigene Wahrnehmungskanäle zu schärfen
- Lösungsorientierter zu kommunizieren
- Unausgesprochene Gedanken/Emotionen Ihrer Gesprächspartner zu entschlüsseln
- Enttäuschungen zu vermeiden

Durch meine Arbeit mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern wird Ihr Erfolg nicht lange auf sich warten lassen.
Gerne stelle ich für Sie nach einem persönlichen Gespräch ein individuelles, auf Ihren aktuellen Bedarf angepasstes Trainingsprogramm zusammen.

[Sprechen Sie mich an!](#)