



Gesamtprogramm 2018 / 2019

<p>MindMapping Grundlagen</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Visuell organisieren✓ Übersichtlich strukturieren✓ Arbeitstechniken optimieren <p>Workshop nachmittags 3 Stunden</p>	<p>Preisverhandlungen</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Regeln der Verhandlungstechnik✓ Mit Preisdruck fertig werden✓ Mit Widerständen produktiv umgehen <p>Workshop nachmittags 6 Stunden</p>
<p>Umgang mit Beschwerden und Reklamationen</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Kosten für den Verlust eines Kunden✓ 7 Punkte der professionellen Bearbeitung✓ Die Kunst der Wiedergutmachung <p>Workshop nachmittags 3 Stunden</p>	<p>Verkaufstraining in 4 Modulen</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Der Verkaufsprozess✓ Bedarfsermittlung und Produktpräsentation✓ Einwandbehandlung✓ Kaufsignale und Abschluss <p>Workshop 4 Nachmittage je 3 Stunden</p>
<p>Networking, Kontakte knüpfen, Geschäfte anbahnen</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Kontakte knüpfen✓ Beziehungen aufbauen und pflegen✓ 99 Tips für erfolgreiches Networking✓ <p>Workshop nachmittags 3 Stunden</p>	<p>Strategisches Verkaufen</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Qualifizierung und Statusbestimmung✓ Wettbewerbs-Analyse, Politik✓ Alleinstellung und Strategie
<p>Messepräsentation und Kundengewinnung</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Klare Messeziele✓ Kundenorientiert präsentieren✓ Erfolgreiche Messenachbereitung <p>Workshop nachmittags 3 Stunden</p>	<p>Die Führungskraft als Vorbild</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Erfolgsfaktoren der Führung✓ Vorbildfunktion und Führungstechniken✓ Die Motivation der Führungskraft✓ <p>Seminar ganztags</p>



<p>Fragetechnik – denn wer nicht „richtig“ fragt, macht kein Geschäft!</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Die Fähigkeit zu fragen✓ Das NEIN vermeiden✓ Das Argumentenköffchen <p>Workshop nachmittags 3 Stunden</p>	<p>Erfolgsmarketing für KMU 's</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Marketing Fitness Check✓ Neue Impulse setzen✓ Überzeugende Verkaufsargumentation <p>Workshop nachmittags 6 Stunden</p>
<p>Wirksames Management für Führungskräfte</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Grundsätze✓ Aufgaben✓ Werkzeuge <p>Intervall Seminar 3 Nachmittage</p>	<p>Selbstkompetenz für Führungskräfte</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Wertesysteme✓ Veränderungsprozesse✓ Rollenverantwortung <p>Workshop 2 Tage</p>
<p>Wirksame Kommunikation mit Kunden</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ „Vier-Ohren-Modell“✓ Ich und Du Botschaften✓ Aktives Zuhören <p>Workshop nachmittags 3 Stunden</p>	<p>Grundlagen Projektmanagement</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Projektmanagement-was ist das?✓ Projekte strukturieren✓ Kontrolle im Projekt <p>Workshop ganztags</p>
<p>Teams entwickeln und führen</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Erstellen von Teambildern✓ Teamentwicklungsuhr✓ Teamherausforderungen <p>Workshop 3 Tage</p>	<p>Diverse Impuls-Vorträge und Coaching</p> <p>nach Kundenwunsch</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Management✓ Verkauf✓ Kommunikation