



# Gesamtprogramm 2020

<p><b>MindMapping Grundlagen</b></p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Visuell organisieren</li><li>✓ Übersichtlich strukturieren</li><li>✓ Arbeitstechniken optimieren</li></ul> <p>Workshop nachmittags 3 Stunden</p>	<p><b>Preisverhandlungen</b></p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Regeln der Verhandlungstechnik</li><li>✓ Mit Preisdruck fertig werden</li><li>✓ Mit Widerständen produktiv umgehen</li></ul> <p>Workshop nachmittags 6 Stunden</p>
<p><b>Umgang mit Beschwerden und Reklamationen</b></p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Kosten für den Verlust eines Kunden</li><li>✓ 7 Punkte der professionellen Bearbeitung</li><li>✓ Die Kunst der Wiedergutmachung</li></ul> <p>Workshop nachmittags 3 Stunden</p>	<p><b>Verkaufstraining in 4 Modulen</b></p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Der Verkaufsprozess</li><li>✓ Bedarfsermittlung und Produktpräsentation</li><li>✓ Einwandbehandlung</li><li>✓ Kaufsignale und Abschluss</li></ul> <p>Workshop 4 Nachmittage je 3 Stunden</p>
<p><b>Networking, Kontakte knüpfen, Geschäfte anbahnen</b></p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Kontakte knüpfen</li><li>✓ Beziehungen aufbauen und pflegen</li><li>✓ 99 Tips für erfolgreiches Networking</li></ul> <p>Workshop nachmittags 3 Stunden</p>	<p><b>Profitabler Einkauf - Verhandlungstraining</b></p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Vorbereitung von Verhandlungen</li><li>✓ Aufbau eines optimalen Verhandlungsplan</li><li>✓ Ihr Einstieg mit der Startrampe</li><li>✓ Preisverhandlung</li><li>✓ Mauerbrecher-Test</li><li>✓ Praxisübungen</li></ul> <p>Workshop 2 Nachmittage 11 Stunden</p>
<p><b>Messepräsentation und Kundengewinnung</b></p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Klare Messeziele</li><li>✓ Kundenorientiert präsentieren</li><li>✓ Erfolgreiche Messenachbereitung</li></ul> <p>Workshop nachmittags 3 Stunden</p>	<p><b>Zeit erfolgreich nutzen</b></p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Analyse der Arbeitssituation</li><li>✓ Selbstorganisation</li><li>✓ Zusammenarbeit</li><li>✓ Umgang mit Belastung</li></ul> <p>Workshop 3 Stunden</p>



<p><b>Fragetechnik – denn wer nicht „richtig“ fragt, macht kein Geschäft!</b></p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Die Fähigkeit zu fragen</li><li>✓ Das NEIN vermeiden</li><li>✓ Das Argumentenköffchen</li></ul> <p>Workshop nachmittags 3 Stunden</p>	<p><b>Telefonverkauf</b></p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Erfolgsstufen</li><li>✓ Vorbereitung</li><li>✓ Zauber-Sprache</li><li>✓ Gesprächseinstieg</li><li>✓ Einwandbehandlung</li></ul> <p>Workshop nachmittags 6 Stunden</p>
<p><b>Wirksames Management für Führungskräfte</b></p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Grundsätze</li><li>✓ Aufgaben</li><li>✓ 15 Führungs-Werkzeuge</li></ul> <p>Intervall Seminar 3 Nachmittage</p> <p>15 Stunden</p>	<p><b>Selbstkompetenz für Führungskräfte</b></p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Wertesysteme</li><li>✓ Veränderungsprozesse</li><li>✓ Rollenverantwortung</li></ul> <p>Workshop 2 Tage</p>
<p><b>Wirksame Kommunikation mit Kunden</b></p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ „Vier-Ohren-Modell“</li><li>✓ Ich und Du Botschaften</li><li>✓ Aktives Zuhören</li></ul> <p>Workshop nachmittags 3 Stunden</p>	<p><b>Grundlagen Projektmanagement</b></p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Projektmanagement-was ist das?</li><li>✓ Projekte strukturieren</li><li>✓ Kontrolle im Projekt</li></ul> <p>Workshop ganztags</p>
<p><b>Mitarbeiter mühelos lenken und motivieren</b></p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 11 Führungswerkzeuge</li><li>✓ Unsere Bedürfnisse</li><li>✓ Wirkungsweise der Werkzeuge</li><li>✓ Souverän im Umgang mit anderen</li></ul> <p>Workshop 4 Stunden</p>	<p><b>Diverse Impuls-Vorträge und Coaching</b></p> <p>nach Kundenwunsch</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Management</li><li>✓ Verkauf</li><li>✓ Einkauf</li><li>✓ Kommunikation</li></ul>