



Gesamtprogramm 2024

<h2>MindMapping Grundlagen</h2> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Visuell organisieren✓ Übersichtlich strukturieren✓ Arbeitstechniken optimieren <p>Workshop nachmittags 3 Stunden</p>	<h2>Preisverhandlungen</h2> <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>
<h2>Umgang mit Beschwerden und Reklamationen</h2> <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>	<h2>Verkaufstraining in 4 Modulen</h2> <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>
<h2>Networking, Kontakte knüpfen, Geschäfte anbahnen</h2> <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>	<h2>Profitabler Einkauf - Verhandlungstraining</h2> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Vorbereitung von Verhandlungen✓ Aufbau eines optimalen Verhandlungsplan✓ Ihr Einstieg mit der Startrampe✓ Preisverhandlung✓ Mauerbrecher-Test✓ Praxisübungen <p>Workshop 2 Nachmittage 11 Stunden</p>
<h2>Messepräsentation und Kundengewinnung</h2> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Klare Messeziele✓ Kundenorientiert präsentieren✓ Erfolgreiche Messenachbereitung <p>Workshop nachmittags 3 Stunden</p>	<h2>Zeit erfolgreich nutzen</h2> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Analyse der Arbeitssituation✓ Selbstorganisation✓ Zusammenarbeit✓ Umgang mit Belastung <p>Workshop 3 Stunden</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>Telefonverkauf</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Erfolgsstufen✓ Vorbereitung✓ Zauber-Sprache✓ Gesprächseinstieg✓ Einwandbehandlung <p>Workshop nachmittags 6 Stunden</p>
<p>Wirksames Management für Führungskräfte</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Grundsätze✓ Aufgaben✓ 15 Führungs-Werkzeuge <p>Intervall Seminar 3 Nachmittage</p> <p>15 Stunden</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>Mitarbeiter mühelos lenken und motivieren</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 11 Führungswerkzeuge✓ Unsere Bedürfnisse✓ Wirkungsweise der Werkzeuge✓ Souverän im Umgang mit anderen <p>Workshop 4 Stunden</p>	<p>Diverse Impuls-Vorträge und Coaching nach Kundenwunsch</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Management✓ Verkauf✓ Einkauf✓ Kommunikation