



Academy4socialskills
1X1 des Erstkontaktes –
Neukunden gewinnen

1X1 DES ERSTKONTAKTES - NEUKUNDEN GEWINNEN

FOCUS UND ZIEL DES SEMINARS:

- Der Weg zum Kunden wird in unserer schnelllebigen Zeit immer schwieriger. Deshalb ist es besonders wichtig die Kunst mit Ihren Kunden eine Beziehungsebene aufzubauen zu erlernen. Erkennen Sie Ihre eigenen verkäuferischen Fähigkeiten und ihre Bedeutung in Verkaufssituationen.
- Nützen Sie Ihre eigenen emotionalen Stärken und Schwächen situationspezifisch im Umgang mit dem Kunden, sowohl emotional als auch verhaltenmäßig. Ihr erster Eindruck, ihre Körpersprache und Ihre klaren Signale zählen als Grundlagen einer positiven Kundenbeziehung.

NUTZEN:

Insgesamt steigern Sie Ihre Interaktionsperformance und erhöhen Ihre Kooperationsmöglichkeiten!

ZIELGRUPPE:

- Alle, die den Erstkontakt perfektionieren möchten
- Erfolgreiche Verkäufer mit mehrjähriger Erfahrung, die zu TOP-Verkäufer aufsteigen wollen
- TOP-Verkäufer, die Ihre „unbewussten“ Fähigkeiten bewusst erleben und vertiefen wollen

TERMINE/ORT:

Siehe Homepage.

Interne Termine auf Anfrage.

KOSTEN:

Die Kosten pro Seminar betragen Euro 700,- exkl. MwSt. pro Teilnehmer oder als intern durch geführtes Training der vereinbarte Tagessatz.

Weitere Informationen erhalten Sie von Ursula della Schiava-Winkler per Email: office@socialskills4you.com oder telefonisch unter: +43/1/4087717 sowie +43/664/1012768

INHALTE:

Hören Sie wie Sie mit Ihren zahlreichen unterschiedlichen eigenen und fremden sozialen Rollen zurechtkommen, wie sie viele unterschiedliche soziale Wechselwirkungen mit verschiedensten Personen und in unterschiedlichen Situationen effektiv und effizient gestalten. Wie Sie mit vielfältigen Menschen und Gruppierungen sozialverträglich umgehen und Vertrauen vermitteln und erzeugen. Verknüpfen Sie soziale Beziehungen und gestalten Sie daraus Vernetzungen, sehen Sie wie sie rasch zwischen verschiedenen sozialen Interaktionen schnell und sicher umschalten, sich in verschiedene Systemeinsichten hineinendenken und dies auch vermitteln können. Lernen Sie wie sie mit anderen Werten, Interessen und „Wahrheiten“ als den eigenen umgehen können bzw. mit anderen Kulturen, Denk und Lebensweisen kommunizieren können. Verkäufer beherrschen diese Techniken und können damit schwierige Situationen, in denen durchschnittliche Verkäufer längst scheitern, souverän meistern.

Die Kontaktaufnahme:

- Anbahnungsphase, Berührungspunkte
- Besuchsvorbereitung, Kontaktaufnahme, einfache Gesprächsregeln,
- Ansprache - Techniken und Argumentationstechniken
- Kaltakquise

Das Telefon und der persönliche Anlass als Kontaktaufnahme:

- Gesprächsaufbau
- Der erste Eindruck
- Die Sprache im Verkauf
- Stimme und Vertrauen
- Fragetechnik
- Einwandbehandlung

Argumentations- und Abschlusstechnik:

- Nutzen stiften
- Bedürfnisse erkennen
- Aus Kontakten Beziehungen machen



ANMELDUNG

Academy4socialskills
Lerchenfelderstraße 120/10, AT-1080
Wien
telefonisch oder per Fax: +43/1/4087717
mobil: +43/664/1012768
E-Mail: office@socialskills4you.com
www.socialskills4you.com

ANMELDUNG:

Veranstaltung:	
Termin:	
Teilnehmer:	
Adresse	
Firma/Privat:	
Strasse:	
PLZ / Ort:	
Telefon:	
Fax:	
E-Mail:	

Allgemeine Geschäftsbedingungen:

Die Kosten sind exkl. Mwst (inkl. Seminarunterlagen).

Für die Sicherung des Seminarplatzes ist die Bezahlung vor Beginn der Veranstaltung erforderlich.

Stornierungen können nur schriftlich entgegengenommen werden, bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei, ab 4 Wochen bis 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn werden 50% des Teilnehmerbetrages verrechnet, ab 9 Tage vor Veranstaltungsbeginn müssen wir 100% des Teilnehmerbetrages verrechnen.

Die Stornogebühren entfallen, wenn ein Ersatzteilnehmer für die Veranstaltung genannt wird.

Die Academy4socialskills kann das Seminar aus wichtigem Grund - insbesondere Krankheit des Beraters/Trainers oder zu geringe Teilnehmerzahl - gegen Erstattung des bereits gezahlten Teilnehmerbeitrages absagen.

Es gelten die Honorarrichtlinien der Academy4socialskills.

Mit meiner Anmeldung erkläre ich mich mit den Teilnahmebedingungen der Anmeldung einverstanden.

Ort, Datum:

Unterschrift:

Anmeldung bis 14 Tage vor dem Seminar der Academy4socialskills.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung bekommen Sie Anmeldebestätigung und Rechnung zugeschickt, die Unterlagen und die Teilnehmervorbereitung erhalten Sie jeweils 7 Tage vor der Veranstaltung.

REFERENTINNEN:

Das Team der Academy4socialskills

