

SEMINARE, WELCHE BEWEGEN



PERSÖNLICHKEITS-ENTFESSLUNG mentale stärke

- ✓ **ALTE DENKMUSTER ERKENNEN/ÜBERDENKEN/OPTIMIEREN** glaubenssätze neu programmieren
- ✓ **SELBSTWIRKSAMKEIT VERBESSERN** selbst- bewusst/sicher zu mehr selbstvertrauen
- ✓ **KLARE UND MESSBARE LEBENS-ZIELE** grosses wird nur dank kleinem erreicht
- ✓ **NICHTS MEHR PERSÖNLICH NEHMEN** du musst nicht immer recht haben
- ✓ **DIE RICHTIGEN MENSCHEN SCHNELL ERKENNEN** die ersten zwei minuten könnten reichen

UMGANG MIT MENSCHEN sozialkompetenz

aufbauend auf dem seminar mentale stärke

- ✓ **VORURTEILE MANAGEN** annahmen sind selten korrekt
- ✓ **SYMPATHIEBESCHLEUNIGER** es braucht gar nicht so viel wie viele denken
- ✓ **MENSCHENTYPEN MANAGEN** vom grossen unverständnis zum verständnis
- ✓ **EMOTIONALE INTELLIGENZ** emotionen wahrnehmen verstehen und reagieren
- ✓ **AUTHENTISCH RÜBERKOMMEN** was ist überhaupt authentisch

GESPRÄCHSFÜHRUNG verkaufs-skills

aufbauend auf dem seminar sozialkompetent

- ✓ **GESPRÄCHSFÜHRUNG ALLGEMEIN** vom ersten bis zum letzten eindruck sympathisch
- ✓ **FRAGETECHNIKEN** fragen und nachfragen zeigen den wahren bedarf auf
- ✓ **EINWANDBEHANDLUNG** vorwände und zustände erkennen
- ✓ **ABSCHLUSSMETHODEN** zu früh abschliessen ist nicht so schlimm, zu spät ist zu spät
- ✓ **NACHFASSEN** die letzte chance

KALT- UND WARMAKQUISE kundengewinnung/kundenbindung

aufbauend auf dem seminar verkaufs-skills

- ✓ **KALTAKQUISE AM TELEFON UND PHYSISCH** kundengewinnung
- ✓ **WARMAKQUISE AM TELEFON UND PHYSISCH** kundenbindung
- ✓ **EINWANDBEHANDLUNG AKQUISE** vorwände und zustände erkennen
- ✓ **ABSCHLUSSMETHODEN** zum termin oder kauf

FACHKRÄFTE FINDEN UND HALTEN führungs-stärke

- ✓ **REKRUTINGPROZESS** der traditionelle weg reicht wohl nicht mehr aus
- ✓ **DIE 4 MENSCHTYPEN ERKENNEN** welche passen wieso wo am besten
- ✓ **VORSTELLUNGSGESPRÄCHE** eine meinung könnte täuschen
- ✓ **EINSTELLUNGSPROZESSE** in 2 tagen/wochen/monaten erfahren was sonst 2-20 jahre dauert
- ✓ **STELLENBESCHRIEBE** nicht nur ein papier, sondern ein coachingmittel
- ✓ **MITARBEITER FÖRDERN/FORDERN** coaching ist chef-sache

