



Mit Schwung in die Akquise, mit Fingerspitzengefühl zum Abschluss

Abendkurs am 06.07.2015
Um 17:30 – 20:30 Uhr in Illertissen,
Dietenheimer Str. 48 im Seminarraum

Kennen Sie das?

- Das unbestimmt unguete Gefühl – irgendwo zwischen den Ohren oder im Bauch, bevor Sie in eine Verhandlung gehen, sich selbst präsentieren – um einen Auftrag zu bekommen, Ihr Produkt vorzustellen um damit zu verkaufen?
- Die Denkfallen und plötzlich auftauchenden Dringlichkeiten, die Sie davon abhalten konsequent zu akquirieren?

Wann haben Sie das letzte Mal so etwas wie „freudige“ Spannung und „Jagdfieber“ entwickelt?

Akquise und Selbstpräsentation ist eine der Tätigkeiten die sich allergrößter „Aufschieberitis“ erfreut, obwohl wir alle wissen welche Macht in diesem Hebel steckt.

Im Abend-Kurs finden Sie Antwort auf die Fragen:

- Wer bin ich wirklich
- Welcher Verkäufertyp bin ich?
- Welcher Typ ist mein Gegenüber?
- Wie genau erkenne ich das?
- Wie gehe ich darauf ein?
- Wie passt das zu meinem Produkt
- Was und welche Skills sollte ich mir noch aneignen?
- Welche Strategie passt zu mir?
- Welcher Strategiemix bringt mich nach vorne?
- Tipps und Tricks, Aktive Übungen, Klarheit und Aktion

Für wen?

Unternehmer, Geschäftsführer und Führungskräfte die sehr häufig im Fokus von Verhandlungen stehen.

Sie erlernen ein eingängiges Persönlichkeitsmodell, welches Ihnen hilft sich selbst in Ihren Stärken und Schwächen wahrzunehmen, genauso wie Ihr Gegenüber. Daraus entwickeln wir Ihre Strategien, Lernfelder. Sie erfahren wie Sie die Gesprächsführung übernehmen können, und Signale vom Gegenüber deuten – auf dem Weg zum erwünschten Gesprächs-Abschluss.

Themen, die wir angehen:

Sprachmuster – Denkmuster - Blockaden
Ihren Ausgangspunkt – Ihr Anliegen – Ihr Bedürfnis – Ihre Hemmnisse – Ihre Stärken

Ihr Beitrag

€ 79,00 Sonderpreis incl. gesetzliche Mehrwertsteuer.
Bitte melden Sie sich per E-Mail an. Maximal 10 Teilnehmer, der Posteingang entscheidet.

Freuen Sie sich mit mir auf einen informationsreichen und unterhaltsamen Abend.

Ich freue mich über Ihre Teilnahme!

Tel. 07303 929145, E-Mail: info@mohl-coaching.de

www.mohl-coaching.de

