

VERTRIEB FÜR TRAINER & COACHES

15 % RABATT
FÜR COACHIMO
COACHES

18. und 19. August im Adlon
Kempinski Berlin



Kempinski

HOTELIERS SINCE 1897

presented by



& *Coachimo*

BONUS:

1h Impulse von der
Expertin:

Steuertricks für
Trainer & Coaches

Almut Schleifenbaum

BLEIB SO, WIE DU SEIN KANNST!

Thomas Sajdak



Zielgruppe:

Trainer & Coaches, die von ihren Verkaufserfolgen abhängig sind und an der Kunden, Teilnehmer- und Coacheezufriedenheit gemessen.

Bedeutung der individuellen Grundeinstellung

Bedeutung der individuellen Grundeinstellung
Zu mir selbst (meine Wirkung auf andere)
Zu meinen Teilnehmern, Coachees, Kunden, anderen Trainern
Zu meiner Tätigkeit, meinem Unternehmen,
Zur Marktsituation

Auf die Wirkung kommt es an!

- Einflussnahme und Beeinflussung
- Wirkungselemente
- Wirkungssteigerung im Vertrieb von Personalentwicklungsmaßnahmen
- Körpersprache
- Verkaufen Sie bloß keine "Trainings"!

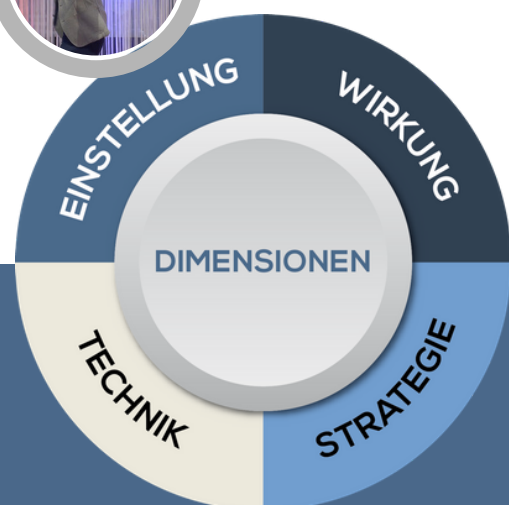
Welche Antriebskräfte steuern zielgerichtetes und erfolgsorientiertes Handeln?

- Vernetztes und unternehmerisches Denken und Handeln
- Persönliche Visionen als "Motor" des Verhaltens
- Selbstmotivation, Eigeninitiative und motivierender Umgang mit anderen
- Selbstbild / Fremdbild
- Klare Zielsetzungen
- Mut und Durchsetzungsvermögen

Warum sollten die Kunden gerade mit und bei uns gern und immer wieder ins Geschäft kommen?

- Erfolgreicher und schneller Beziehungsaufbau zum Kunden
- Emotionales Verkaufen richtig eingesetzt
- Kunden als künftige Fans (Proaktive Referenzen)

Thomas Sajdak, ist Inhaber von SAJDAKTRAINING und der Experte, wenn es um nachhaltige Verhaltensänderungen und Lerntransfer geht. Persönliche Einstellung, Rhetorik, Wirkung, Strategie sowie den Umgang mit neuen Medien verbindet er in seinen Veranstaltungen wie kein anderer. Innerhalb kürzester Zeit ist er daher zu einem der gefragtesten und innovativsten Trainern Deutschlands geworden. Zu seinen Kunden gehören sowohl Konzerne als auch KMU. Er selbst war viele Jahre Leiter regionaler Zweigstellen und Führungskraft mehrerer Vertriebseinheiten eines Kreditinstituts sowie mehrere Jahre Trainer des Schweizer Instituts Gustav Käser Training International. Sein Claim, "Bleib so, wie Du sein kannst!", unterstreicht seinen humanistisch geprägten Ansatz und ist gleichzeitig ein Appell für lebenslanges Lernen.



Wie wird mit dem Kunden erfolgreich kommuniziert?

- Gesetzmäßigkeiten der Gesprächsführung im Vertrieb
- Zuhören können und Signale des anderen aufnehmen
- Schwierige Gespräche
- Preisgespräche
- Abschlussgespräche
- Reklamationsgespräche
- Telefongespräche

Wie viel Zeit verwendet der Trainer in seiner Verkaufsfunktion für seine eigentliche Aufgabe?

- Tätigkeits- / Zeitanalyse
- Selbstorganisation
- Persönlicher Aktionsplan
- Strategischer Vertrieb
- (Die richtigen Kunden und Ansprechpartner finden)

Praxistransfer

- Praxisberichte der Teilnehmer
- Konkrete, neue Zielformulierungen
- Stärkenorientiertes Coaching
- Praxisfälle mit Analyse
- Mastermindgruppe
- App
- Merkkarten

Multi-Channel-Kommunikation

- Verhandlungsvorbereitung
- Was können wir von der Werbung lernen?
- Face to Face, E-Mail, one to many
 - worauf kommt es an?
- Durchführung professioneller Verhandlungsgespräche
- Auf das richtige Wort richtig reagieren
- Balanceakt von Kooperation und Kampf
- Mehrwerte geben und kommunizieren
- Wirkungselemente am
- XING richtig nutzen

Verkäuferische Kompetenz

- Zielorientiertes Vorgehen für unterschiedliche Phasen des Verkaufsprozesses
- Erarbeitung von Überzeugungsstrategien für die unterschiedlichen Verkaufssituationen

Preis

EUR 799,00 exklusiver Sonderpreis inkl. Tagungsverpflegungspauschale im Adlon Kempinski Berlin
 2 Trainingstage 18. und 19. August 2017
 von 09:00 Uhr bis 17:30 Uhr

zur Anmeldung

