

Information zum Seminarangebot



BWU
BILDUNGSZENTRUM
DER WIRTSCHAFT
IM UNTERWESERGEBIET E.V.

Wie Ingenieure und Techniker erfolgreich verkaufen

am 28. Oktober 2010

Zielgruppe:

Das Seminar richtet sich an alle, die im Verkauf und/oder in der Beratung tätig sind.

Seminarziel

Nicht **was** wir sagen, sondern **wie** wir es sagen – und noch entscheidender wie wir uns dabei verhalten beeinflusst den Erfolg im Umgang mit Kunden. Erfolgreiche Berater haben eins gemeinsam: Sie kennen die Wirkung ihrer Sprache und Körpersprache und verstehen es, diese im Umgang mit dem Kunden gezielt zur Erreichung des Beratungserfolges einzusetzen.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, wie ein Beratungsgespräch strukturiert vorbereitet und so geführt werden sollte, dass der Kunde optimal bedient wird und somit zufrieden ist.

Seminarinhalt

Selbst- und Beratungsverständnis

- ◆ Wer bin ich als Berater?
- ◆ Wie sieht mich der Kunde?
- ◆ Funktions- und Rollenerklärung

Grundlagen erfolgreicher Beraterkommunikation

- ◆ Erfolgsbeeinflussende Faktoren
- ◆ Abgrenzung Beeinflussung/Manipulation
- ◆ Was ist Kommunikation?
- ◆ Wie funktioniert Kommunikation?
- ◆ Gefühl und Verstand
- ◆ Wodurch gewinnt man Ausstrahlung?

Motivation und Kommunikation

- ◆ Ursachen und Gründe für das Kommunikationsverhalten von Menschen
- ◆ Ziele und Erwartungen der Kommunikation
- ◆ Vorurteile und Spannungen
- ◆ Konfliktvorbeugung

Gesprächsleitfaden für Beratungsgespräche

- ◆ Phasen
- ◆ Kritische Erfolgsfaktoren
- ◆ Präsentationstechnik
- ◆ Überzeugungstechnik
- ◆ Einwandbehandlungstechniken

Verhalten und Kommunikation

- ◆ Bedürfnisse und Bedürfnisbefriedigung
- ◆ Stärken kennen/nutzen und einsetzen
- ◆ Der Umgang mit Schwächen
- ◆ Selbstbewusstsein wirkungsvoll steigern

Kunden-Typ-orientierte Kommunikation

- ◆ Erfolgreiche Kommunikation mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen

Verbale und nonverbale Kommunikation

- ◆ Das Vokabular beider Sprachen
- ◆ Kundenorientierte Körpersprache
- ◆ Kundenorientierte Sprache
- ◆ Körpersprache lesen

Dozent:

Jürgen Flock
freier Trainer

Termin:

28. Oktober 2010
von 09:00-17:00 Uhr

Dauer:

1 Tag

Gebühr:

Die Teilnahmegebühr beträgt € 230,00 pro Person. Für Teilnehmer/innen aus Betrieben, die Mitgliedsverbänden des Bildungszentrums der Wirtschaft angehören, reduziert sich die Gebühr auf € 210,00.
Im Preis inbegriffen sind Seminarunterlagen und Tagungsgetränke.

Seminar-Kennziffer:

01.5.04/1

(Bei Anfragen, Anmeldungen und Einzahlungen bitte stets angeben!)

Anmeldung:

Bildungszentrum der Wirtschaft
im Unterwesergebiet e.V.

Telefon:
(0421) 36 325 – 12/ -13

e-mail:
seminar@bwu-bremen.de

Das BWU ist zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001:2008
§4 WBG des Landes Bremen

Veranstaltungsort:

Bildungszentrum der Wirtschaft im Unterwesergebiet e.V.
Schillerstr. 10, 4. Etage, 28195 Bremen