

Der Erste der 3

Letzte Aktualisierung Dienstag, 10. Februar 2009

Stabile Basiskompetenzen und rhetorische Grundfähigkeiten bewirken, dass ein Berater auch unter schwierigen Bedingungen Umsatzziele erreicht und seine Leistungsfähigkeit bewahrt.

Teilnehmer lernen,

- Zeit zu schaffen und effizient zu nutzen,
- Arbeitsmethodik und Selbstorganisation zu optimieren,
- Motivation aufrecht zu erhalten trotz schwieriger Kunden,
- Stress abzubauen, zu entspannen und Kraft zu schöpfen,
- mit Selbstsicherheit und Zuversicht den Existenzängsten zu begegnen,
- überzeugend und souverän Kunden gegenüber zu treten,
- überzeugende Gesprächstechniken und –strategien,
- Rhetorik und Selbstdarstellung,
- umfassendes Stressmanagement,
- Bewältigung von Lampenfieber,
- Methoden zur Stärkung der Selbstsicherheit,
- eine systematische Vorbereitung.

Nutzen für Teilnehmer

- Sie fühlen sich entspannter und gelassener.
- Sie arbeiten effizienter.
- Sie steigern Ihre Leistungsfähigkeit und können sich zu Höchstleistungen motivieren.
- Sie erhalten eine positive Einstellung zu Aufgaben und neuen Herausforderungen.
- Sie verbessern Ihre Selbstsicherheit und Souveränität.
- Sie bauen Hemmungen und Blockaden ab.
- Sie treten gelassener und entspannter auf.
- Sie sind souverän, selbstsicher und authentisch.
- Sie gewinnen das Vertrauen Ihrer Kunden.
- Sie präsentieren Ihr Produkt eindrucksvoll.

Nutzen für Unternehmen

- Belastbare, zufriedene und motivierte Mitarbeiter.
 - Erfolgreichere Akquisition.
 - Steigerung des wirtschaftlichen Erfolgs.
 - Die Kundenbindung wird gefördert.
 - Die Reputation des Unternehmens steigt.
- Dauer: 3 Tage Anfrage bzw. Anmeldebogen hier herunterladen.