

## Der Zweite der 3

Letzte Aktualisierung Dienstag, 10. Februar 2009

- Gelassenheit von der Kalt-Akquise bis zum schwierigen Kundengespräch Teilnehmer lernen,
- sich "mental" auf entscheidende Gespräche vorzubereiten,
  - ihre Emotionen und ihr Verhalten zu steuern – gerade bei wichtigen Terminen,
  - eigene Einstellungen und Werte zu hinterfragen,
  - den ersten Eindruck wirkungsvoll zu gestalten,
  - eine Vertrauensbasis zum Kunden aufzubauen,
  - Kundenbedürfnisse zu erkennen und auf sie einzugehen,
  - Ablauf und Funktion der Stressreaktion kennen,
  - Einstellungen, die die Stressreaktion verschärfen, zu verändern,
  - Auswirkungen der Stressreaktion auf Selbstsicherheit und soziale Kompetenz zu vermeiden,
  - neue Quellen des Selbstvertrauens zu erschließen.

### Nutzen für Teilnehmer

- Sie bewahren Gelassenheit auch in Gesprächen mit wichtigen oder neuen Kunden.
  - Im Erstkontakt wird Glaubwürdigkeit und Seriosität vermittelt.
  - Ein rasch wachsender Kundenstamm.
  - Sie arbeiten entspannter und gelassener.
  - Sie erhalten sich eine positive Einstellung zu Ihren Aufgaben.
  - Sie verbessern Ihre Selbstsicherheit und Souveränität. Nutzen für Unternehmen
- 
- Überzeugende Mitarbeiter repräsentieren das Unternehmen eindrucksvoll.
  - Zahlreiche Neukunden.
  - Umsatzsteigerung.
  - Belastbare, zufriedene und motivierte Mitarbeiter.
  - Geringeres Erkrankungsrisiko der Mitarbeiter.
  - Verminderte Fluktuation. Dauer: 3 Tage Anfrage bzw. Anmeldebogen hier herunterladen.