

Akquisetraining

Türen öffnen

Mitarbeiter, die Neukunden gewinnen, sind für den Erfolg eines Unternehmens von großer Bedeutung. Der Erfolg ist dabei kein Zufall, sondern das Ergebnis einer inneren Haltung und rhetorischer Fähigkeiten, die man erlernen kann. Rhetorik ist die Kunst, Zuhörer und Gesprächspartner für sich zu gewinnen durch Einfachheit, Klarheit und Logik. Rhetorisch versierte Menschen zeichnen sich durch ein Zusammenspiel von Botschaft, Sprache, Stimme und Körpersprache aus. Alles dies auch schon bei einem ersten Kontaktversuch? Selbstverständlich. Sie überzeugen durch Authentizität, sie informieren und können begeistern.

Dieses Seminar vermittelt das nötige Handwerkszeug und gibt Sicherheit.

Ihr Nutzen

- » Sich selbst und andere besser beobachten und wahrnehmen.
- » Die eigenen Stärken und Potentiale wirkungsvoll einsetzen.
- » Den eigenen Auftritt gestalten
- » Sicherheit und rhetorisches Standing in Telefonaten und Gesprächen verbessern
- » Sicherheit im Umgang mit kritischen Fragen

Dauer | Gruppengröße
1 Tag | max. 4 Teilnehmer

Termin | Ort
nach Vereinbarung

Preis
nach Vereinbarung

Kontakt
Telefon: + 49 (0) 62 21 – 90 586 05
E-Mail: weiterbildung@ik-heidelberg.de
Ansprechpartner: Bert Ziegler
www.ik-heidelberg.de

Inhalte

- » Die richtige Vorbereitung
- » Elevator Pitch
- » Alles eine Frage der Haltung
- » Position versus Person
- » Die vier Säulen der Verständlichkeit
- » Das Statement – strukturiert überzeugen
- » Ideen stark machen
- » Authentizität – der Schlüssel zum Erfolg
- » Einwände erfolgreich parieren

Methode

- » Vortrag und Diskussion
- » Praktische Übungen
- » Videoaufzeichnungen und konstruktives Feedback, das weiterhilft

Zielgruppe

Akteure aller Branchen, die mit akquisitorischen Aufgaben betraut sind, Neukunden gewinnen möchten oder bestehende Geschäftsbeziehungen ausbauen wollen.



Seminarleitung

Helga Truckenbrodt arbeitete nach ihrem Studium der Geschichte und katholischen Theologie zehn Jahre als TV-Journalistin. Seit 2000 ist sie selbstständige Trainerin. Ihre Schwerpunkte: Medienauftritt, Interview, Reden und Präsentation. Als ausgebildeter Coach begleitet sie Menschen in Zeiten der Veränderung, der Entscheidung und der Krise. Zu ihren Kunden gehören Unternehmen der deutschen und internationalen Wirtschaft.
