

Titel	VertriebsWerkstatt Der Weg zur erfolgreichen Beratungspersönlichkeit
Datum, Uhrzeit	13. Nov., 20. Nov., 27. Nov., 4. Dez. 2015; Jeweils von 14:00 – 20:00 Uhr
Kategorie	Vertrieb
Inhalt	<p>Beratende beschäftigen sich in erster Linie mit anderen – ihren Kundinnen und Kunden – die Entwicklung ihrer eigenen Professionalität kommt häufig zu kurz.</p> <p>Genau diesen Aspekt thematisieren wir in unserem Beratungsangebot. Die Berater-Fortbildung bietet Ihnen die Entwicklung Ihrer fachlichen, methodischen, personalen und sozialen Kompetenzen an, die eine marktfähige und kompetente Beratungstätigkeit in verschiedenen Berufsfeldern ermöglicht.</p> <p>Wir orientieren wir uns bei der Ausgestaltung der Fortbildung an Ihren persönlichen Bedürfnissen.</p> <p>Zu Beginn der Fortbildung werden wir gemeinsam mit Ihnen festlegen, welche Entwicklungen Sie beschreiten wollen – und erarbeiten dann speziell für Ihre Bedürfnisse ein Konzept, das Ihr Ziel in optimaler Art und Weise unterstützt – Individuell und zielgerichtet.</p> <p>Den thematischen Überbau bilden die Phasen eines Beratungs-Prozesses. Kontaktaufbau–Auftragsklärung–Planung/Durchführung–Controllinge–Abschluss</p> <p><u>Themen:</u></p> <p>Persönlichkeits- und Anforderungsprofil – Entwicklungsplan über alle Kompetenzebenen – optimale Beratungsrolle definieren, Grundpositionen der eigenen Persönlichkeit – Grundlagen der optimalen „Beratungs“-Kommunikation, Grundpositionen der Persönlichkeit gezielt aufsuchen – Kommunikation und angemessene Hilfsmittel – Vor- und Nachbereitung des Beratungstermins – Zielfestlegung – Einstellung zur Beratung, Angebot erstellen und präsentieren – Repräsentationssysteme – Metamodell – Einwandbehandlung – (Angst vor dem) Abschluss, Projektmanagement – Führung und Mitarbeit in Projekten – Kommunikationssysteme – „face to face“ vs. virtuelle Kommunikation, Beratungsprozess-Führung – Verantwortlichkeit – Umgang mit Konflikten – Kunden-Kontakt-Zyklen – Prüfung und Anpassung, Evaluation – Kundenzufriedenheit – Wirtschaftlichkeit – Konflikte – Kundenpflege</p>
Methoden	Das Training ist ganzheitlich ausgerichtet und die Lernmöglichkeiten sind praxisnah aufbereitet. Zu den Methoden der Vermittlung gehören Übungen, Rollenspiele, fachlicher Input, Präsentationen, etc
Referent/-in	Vertriebscoach Dipl.-Bankbetriebswirt Oliver Senczek, MBA Dipl.-Wirtsch.-Ing. Dagmar Pilzecker, CMC/BDU

Zielgruppe	Diese ganzheitliche Ausrichtung macht die Fortbildung für Existenzgründerinnen und -gründer, Selbständige, Führungs-kräfte und Angestellte in den Bereichen Vertrieb und Verkauf interessant.
Preis	Das Training umfasst 4 Seminartage à 6 Stunden. 720 € + 19 % MwSt (856,80 € brutto) Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Teilnahme am Schulungstag inklusive Tagungsgetränke, Snacks, Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.
Max. Teilnehmerzahl	max. 10
Ort	CUK Trainingszentrum Langemerstr. 2 in 54424 Thalfang
Anmeldung	Bitte nutzen Sie zur Anmeldung unser Online-Anmeldesystem
Ansprechpartner/-in	Dagmar Pilzecker Fon 06504 950583, Mobil 0173 7146428, Email info@cukpilzecker.de