

Beratung und Coaching professionell verkaufen

Kontakte aufbauen - Kunden gewinnen

Sie wollen Ihren Kundenstamm erweitern? Sie haben das Gefühl, dass die Qualität Ihrer Akquisitionsgespräche nicht das Niveau Ihrer Beraterkompetenz erreicht?

In diesem Seminar entwickeln Sie in 2 Tagen routinierte Gesprächskompetenz für Erstkontakte.

Denn hier arbeiten Sie mit zwei Beratern zusammen, die eigene Vertriebserfahrung in unterschiedlichen Märkten haben und auch die Position des Gegenübers im Akquisitionsgespräch oft inne hatten.

Danach gehen Sie sicher in Verkaufsgespräche und legen die Basis für erfolgreiche Abschlüsse.

Nach dem Seminar

- genügen Ihnen wenige Minuten, um eine Beziehung zu Ihrem Gesprächspartner aufzubauen
- können Sie den Bedarf Ihres Gesprächspartners gezielt ermitteln
- haben Sie die Erfahrung gemacht, dass die Führung im Gespräch auch aus der Position des Verkäufers heraus möglich ist
- verfügen Sie über eine Technik, mit der Sie einen Einwand von einem Vorwand unterscheiden können
- wissen Sie, wie Sie einem Einwand begegnen und wie Sie mit einer „kennen wir schon, haben wir schon“ - Situation umgehen.

Was macht den Unterschied:

- die spielerische Leichtigkeit, mit der Sie neue Gesprächselemente üben können
- die vielfachen Übungssequenzen, so dass Sie schon in kurzer Zeit Routine bekommen
- der Input und die Übungen sind maßgeschneidert für die komplexen Dienstleistungen ‚Beratung‘ und ‚Coaching‘
- Hinter dem Berater-Seminar stehen 2 mal 20 Jahre Management - Erfahrung, verbunden mit systemischer Perspektive. Das heißt für Sie:
 - realitätsnahe Übungsbedingungen
 - wertschätzende Atmosphäre und
 - individuelle Coaching - Sequenzen.

Ihre Trainer

Auf neue Kunden zu treffen, also die ‚Kalt Akquise‘, ist selbst für die meisten langjährigen ‚Vertriebler‘ sehr herausfordernd. Wenn es dann noch darum geht, sich selbst, seine eigene Kompetenz zu vermarkten, wird’s oft so richtig schwer. Viel leichter wird es nach meiner Erfahrung durch eine Mischung aus etwas Gesprächsroutine, der richtigen, d. h. nützlichen Einstellung und der Möglichkeit, die Freude am Gespräch wieder zu erleben. Damit ist die beste Basis für ein unbeschwertes und, vor allem, Erfolg versprechendes Kundengespräch gelegt.“



Dr. Peter Buhl (Unternehmensberater und Coach, Dipl. Ök., Master am ISB; über 20 Jahre Experten- und Management-Erfahrung incl. 5 Jahre CFO).

„Verkaufe ich meine Leistung als Beraterin, verkaufe ich meine Person und habe als Selbständige keine große Organisation hinter mir. Das macht den großen Unterschied zum üblichen Vertrieb aus. Was hilft? Den eigenen Weg für Akquisition finden. Auf dem Weg dahin hilft das richtige Handwerkszeug um Gespräche gut zu führen und das Erleben geglückter Gespräche im geschützten Raum...“



Antje Wilmink Unternehmensberaterin und Coach, Master am ISB, 20 Jahre Erfahrung Management-Erfahrung in mittelständischen Unternehmen und Banken in als Controllerin und kaufmännische Leiterin, davon 10 Jahre Vertriebserfahrung als Firmenkundenbetreuerin.

Was Sie mitbringen

...ist eine klare Vorstellung Ihrer Stärken und Ihrer Kernkompetenz und erste Erfahrungen im Gespräch mit Neukunden.

Ihr Einsatz

2 Tage intensive Arbeit
1000.- € zzgl. 19 % gesetzlicher MwSt.

Termin und Ort

02. - 03.07.2010, Utting am Ammersee

Anmeldung formlos per**Mail**

info@buhlberatung.com

kontakt@antje-wilmink.de

PostDr. Peter Buhl
Buhl Beratung GmbH
Anton-Zech-Str. 8
86911 DiessenAntje Wilmink
Controlling - Beratung - Coaching
Baseler Str. 94
12205 Berlin**Telefon**

08807 - 20 64 31

030 - 833 84 63

Fax

030 - 843 09 455

Hiermit melde ich mich zu folgendem Seminar an: Beratung und Coaching professionell verkaufen
Kontakte aufbauen - Kunden gewinnen

Name, Vorname

Tätigkeit

Anschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

GeschäftsbedingungenAnmeldung

Sie melden sich schriftlich, per Mail oder per Fax an. Nach Bestätigung durch uns sind Sie verbindlich gebucht. Für begrenzte Zeit können wir auch Vormerkungen akzeptieren, um Ihnen bis zur Abklärung einen Platz zu sichern. Bei Anmeldung von weniger als 6 Teilnehmern kann das Seminar vom Veranstalter abgesagt werden.

Rechnungsstellung und Fälligkeit der Kursgebühren

Die Seminargebühr ist nach Rechnungsstellung ca. 4 Wochen vor Seminarbeginn fällig.

Stornierung

Eine Stornierung des fest gebuchten Seminars ist bis 5 Wochen vor Seminarbeginn kostenfrei möglich. Bei späterer Stornierung sind 50% der Seminargebühren fällig. Ab 14 Tage vor Seminarbeginn ist die gesamte Seminargebühr fällig, sofern Ihr Platz nicht von einem Interessenten auf der Warteliste übernommen werden kann. Berlin / München gilt als Gerichtsort vereinbart.