

## **Bekommen, was Sie wirklich wollen!**

### **Durch gezielte Gesprächstechniken professionell zum geplanten Ziel!**

- Im Telefonat
- Im persönlichen Gespräch
- In der Kundenneugewinnung
- Im Umgang mit Bestandskunden

Die Statistik zeigt, dass Frauen generell im Arbeitsleben weniger verdienen als Männer. Sogar, wenn sie selbständig sind und ihren Preis selbst bestimmen können.

Es liegt nicht allein daran, dass man „Frau“ ist, sondern am Auftreten, an der Stimme, an den Argumenten, an der Überzeugungskraft, der Darstellung ihrer Angebote und Produkte, an der Preisgestaltung und einiges mehr.

Wie oft haben Sie sich schon gefragt, warum ein Mann Ihnen einen Auftrag oder Kunden weggeschnappt hat

**oder**

warum Auftraggeber und Klienten um jeden Euro feilschen?

**oder**

warum Sie keinen Termin bei einem interessanten Kunden bekommen?

Sie möchten die richtigen Argumente im entscheidenden Moment parat haben?

#### **Dieses Seminar spricht ganz speziell**

- Selbständige Frauen
- Frauen in Führungspositionen
- Geschäftsführerinnen
- Motivierte Frauen im Arbeitsleben

aus jeder Branche an, denn die grundlegenden Werkzeuge sind in jedem Bereich sofort anwendbar.



- Termine: Freitag, 23. März 2012 und  
Samstag, 24. März 2012
- Uhrzeit: 09:00 Uhr bis 17:30 Uhr an beiden Tagen
- Training: 1 Tag **Basistraining** und  
1 Tag **Aufbautraining** (mit Fallbeispielen)  
gesamt **2** Tage
- Ort: Hotel Seebad-Casino GmbH  
Am Strand 1  
15834 Rangsdorf
- Teilnahmegebühr : 380,00 € zzgl. 19% MwSt. pro Teilnehmerin  
inkl. Tagungspauschale und einschließlich  
ausführliches Handout.
- Anmeldung: siehe Anmeldebogen:  
Kostenfreie Stornierungen sind bis 09. März 2012 möglich.  
Danach werden 25% der Seminargebühr fällig.  
Bei Verfügbarkeit bis vier Tage vor Seminarbeginn möglich.



**Trainerin: Sabine Glaser**



## Inhalte

### ☞ **Sie nutzen den ersten Eindruck als Ihre persönliche, akustische Visitenkarte**

Der erste Eindruck ist entscheidend: Die freundliche, einheitliche unverständliche Meldeformel  
ICH - SIE / Botschaften  
Mit Zauberwörtern begeistern  
Erarbeitung von Formulierungshilfen für zukünftige Situationen

### ☞ **Sie werden Fragetechniken erfolgreich und gezielt einsetzen**

Vorbereitung von Telefonaten und zielgeführten Dialogen  
Gesprächsplanung - definieren der Gesprächsziele  
Fragetechniken – Warum sind Fragen so wichtig? Wer fragt - führt!

### ☞ **Professionelles Verhalten am Telefon oder im Verkaufsgespräch**

Vom positiven Einstieg bis zum erfolgreichen Gesprächsabschluss  
Telefongespräche mit unterschiedlichen Anrufern  
Sie erarbeiten eine Nutzenargumentation für Ihre Kunden und die,  
die es werden sollen.

### ☞ **Unterschiede zwischen Einwand und Vorwand**

Bewährte Techniken der Einwandbehandlung beim Erstgespräch  
Einwänden mit der richtigen Nutzenargumentation begegnen  
Kritische Situationen bei der Einwandbehandlung souverän meistern



## Nutzen

Das Seminar hat das Ziel, Ihre Kompetenz, Ihre individuellen Begabungen und Fähigkeiten in Geschäftsgesprächen zu steigern.

Sie werden erfahren, wie sie sich richtig vorstellen, einen positiven Eindruck vermitteln und sich auf schwierige Kunden einstellen.

Prüfen Sie in diesem Training Ihr eigenes Verhalten und entwickeln Sie es weiter. Reflektieren Sie Ihre eigene Einstellung zum Kunden und erleben Sie den Zusammenhang von Auftreten, Einstellung, Kommunikation und Erfolg!

Freundlichkeit, rhetorische Gewandtheit, psychologisches Einfühlungsvermögen und Kompetenz im persönlichen Gespräch und am Telefon entscheiden über das Image Ihres Unternehmens.

## Methodik

Die Praxis steht im Vordergrund mit Paar- und Gruppenübungen, Moderations- und Kreativitätsmethoden.

Das gesamte Training wird mit dem Einsatz einer professionellen Telefonanlage geführt, die Gespräche werden aufgezeichnet und anschließend detailliert in Feedbackgesprächen ausgewertet.

Das sichert den langfristigen und nachhaltigen Erfolg für Sie in der Kommunikation und der Gesprächsführung am Telefon.

Ich wünsche uns ein erfolgreiches Training

Ihre Trainerin



Sabine Glaser



## ANMELDUNG

für das 2-tägige Seminar „**Bekommen, was Sie wirklich wollen!**“

**Durch gezielte Gesprächstechniken professionell zum geplanten Ziel!**

Teil 1 am Freitag, 23. März 2012 &

Teil 2 am Samstag, 24. März 2012 von 9.00 bis 17.30 Uhr

Sie können sich mit dem Anmeldeformular per Fax 030-666 22 051 oder per

E-Mail: [info@telefontrainerin.de](mailto:info@telefontrainerin.de) anmelden.

Sie erhalten daraufhin eine Anmeldebestätigung & Rechnung.

Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_

Unternehmen \_\_\_\_\_ Position: \_\_\_\_\_

Rechnungsanschrift: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Telefonnummer: \_\_\_\_\_ E-Mail-Adresse: \_\_\_\_\_

Ort, Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

Bis zum 09. März 2012 kann kostenfrei storniert werden. Danach werden 25% der Seminargebühr fällig.

Es kann jedoch zu jeder Zeit eine andere Person als Ersatz teilnehmen. Bei kurzfristigem Ausfall durch Krankheit (mit Nachweis) kann in Absprache mit der Trainerin das Seminar zu einem späteren Zeitpunkt besucht werden.

Anmeldungen sind bei Verfügbarkeit bis vier Tage vor Seminarbeginn möglich.

