NEU! Seminarsteckbrief

Schlagfertigkeit im Vertrieb! - online



Worum geht`s?
Kurz gesagt: Um Schlagfertigkeit, Argumentation und Einwandbehandlung.
In diesem Intensivtraining geht es darum, die eigenen Produkte, Ideen und Themen schlagfertig, konsequent und argumentativ sicher zu vertreten. Argumentationstechniken und psychologische Kniffe der Überzeugung sollen für den Vertrieb nutzbar gemacht werden. Die Teilnehmenden werden mehr Sicherheit und einen breiteren rhetorischen Methodenkoffer für Kundengespräche bekommen, der direkt umsetzbar ist. Insbesondere bei Einwänden und Widerständen seitens der Gesprächspartner geht es darum, hier angemessen und schlagfertig zu reagieren, ohne zu manipulieren. Dazu werden verschiedene Argumentationstechniken erarbeitet und direkt praktisch angewandt. Alle Teilnehmenden bekommen ein individuelles Feedback, und das Training ist gekennzeichnet durch einen sehr hohen Praxisanteil.

Denn schon Cicero wusste: Reden lernt man durch Reden.

Einige ausgewählte Inhalte

- Grundlegende Argumentationstechniken
- Psychologie der Überzeugungskraft
- Rhetorische Tricks und Kniffe
- Geschickt auf Kundeneinwände reagieren lernen
- Passender Einsatz von Stimme und Körpersprache
- Umgang mit Widerständen
- Mutiger werden!
- Argumentieren mit Grundwerten
- Simulationen mit individuellem Feedback vom Trainer und der Gruppe

Zielgruppe:	alle Mitarbeiter im Vertrieb
Umfang:	1 Tag als ONLINE-TRAINING über Skype for Business
Termin:	**Mittwoch, 20. Januar 2021 - ONLINE** 09:00 – 17:00 Uhr mit analogen Pausen und Übungen und Transferaufgaben zum Abschluss
Technische Voraussetzungen:	**PC / Laptop mit Mikro und bestenfalls Webcam** Sie bekommen von uns per E-Mail mit der Seminareinladung einen Link für Skype for Business, der Sie am 20.01. zum virtuellen Seminarraum führt. Wir arbeiten hier bewusst mit einer Lernplattform, bei der sich Trainer und Teilnehmer per Kamera sehen können – bei diesem Thema unerlässlich für eine optimale Seminarwirkung.
Seminarpreis:	349 € pro Seminargast
Veranstaltungsnummer:	V-045450
Lieber Inhouse digital oder analog?	Gern! Sprechen Sie uns an.
Ihr Trainer:	**Dr. Moritz Kirchner** Potsdam



Kurzvita
Dr. Moritz Kirchner ist Diplom-Psychologe, Doktor der Politikwissenschaften und bekennender Schnellredner und Schnellantworter. Er ist ehemaliger deutscher Vizemeister im Debattieren, schreibt Reden für verschiedene PolitikerInnen und Führungskräfte und weiß auf fast alle Fragen eine Antwort. Regelmäßig ist er als Kommentator bei Deutschlandfunk Nova und Deutschlandfunk Kultur zu hören.
Er ist sehr erfahren im Kontext der Sparkassen und außerdem mit Leib und Seele Kunde der Mittelbrandenburgischen Sparkasse Potsdam.

Kundenfeedback November 2021

- 2 Online-Seminare Inhouse und online (über Zoom) zum Thema „Schlagfertigkeit im Vertrieb“ durchgeführt

„Die Teilnehmer waren begeistert! Viele waren zwar etwas skeptisch bezüglich „online - geht das überhaupt online?, werde ich nicht vorgeführt?, nehme ich was mit?“ - aber sie fanden es mega :-). Herr Kirchner hat dann ja auch Chatprotokoll geschickt. Selbst ich, die nicht dabei war, konnte daran erkennen, wie lebendig und tief das Seminar ging. Er kennt sich mit der Materie aus (sowohl fachlich als auch technisch). Also uneingeschränkte Empfehlung unsererseits! Übrigens hat dies auch bei einigen Teilnehmern dazu geführt, grundsätzlich das Thema Onlineseminar positiver zu sehen. Aber es kommt eben viel auf den Dozenten und die lebendige Methodik an.“

OstseeSparkasse Rostock
Vertriebs- und Personalentwicklung
Malin Hartwig

Hinweise der NOSA zum Trainer

- Durch die lockere, kommunikative und zugleich fordernde Art kommt Dr. Kirchner sehr positiv bei unseren Kunden an und bekommt Bestnoten im Kundenfeedback. Außerdem nimmt er mit seinem sympathischen Auftreten den Teilnehmern eventuelle Redeängste im Seminar und schafft schnell eine gute Arbeitsatmosphäre, was gerade bei diesem Thema wichtig ist.

Ansprechpartner NOSA: Andra Hammerschmidt
Tel. 0331/97925221 oder 0151-15174751
E-Mail: andra.hammerschmidt@nosa-online.de