

Seminarsteckbrief 2022

Neuer Termin nach Riesenerfolg 2020/2021!

Schlagfertigkeit im Vertrieb!



Beraterstimme nach einem Seminar 2021:

„Dieses Seminar war eines der Besten, welches ich jemals erlebt habe. Es war unwahrscheinlich motivierend und aussagekräftig, weil es durch den Dozenten sehr lebendig gestaltet wurde. Gleichzeitig gab es so viele Formulierungen, welche mir im Kopf verblieben sind. Auch wenn es anstrengend war, hatte man nicht, wie vorher "befürchtet", das Gefühl "vorgeführt" zu werden, da die Hilfestellungen vom Dozenten nie wertend, sondern immer positiv hilfreich waren. Danke!“

*Manja Janda
Sparkasse Neubrandenburg-Demmin / Filiale Altentreptow*

Worum geht's im Training?

Kurz gesagt: Um Schlagfertigkeit, Argumentation und Einwandbehandlung. Und darum, die eigene Komfortzone verlassen und mutiger zu sein.

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. Und das führt zu mehr Spaß und Erfolg im Job.

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

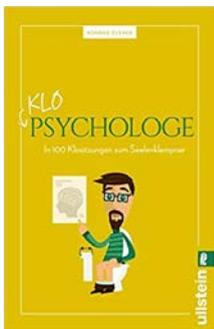
Zielgruppe:	alle Mitarbeiter im Vertrieb
Umfang:	1 Tag (offline und online möglich!)
Termin:	Mittwoch, 25. Mai 2022 – Kongresshotel Potsdam 10:00 – 17:30 Uhr mit vielen Übungen, Feedback und Transferaufgaben zum Abschluss
Seminarpreis:	349 € pro Seminargast
Veranstaltungsnummer:	V-055439
Lieber Inhouse?	Gern! Sprechen Sie uns an. Tagespreis: 2.500€ bis 10 Teilnehmer
Ihr Trainer:	Dr. Moritz Kirchner Potsdam



Kurzvita

Dr. Moritz Kirchner ist Diplom-Psychologe, Doktor der Politikwissenschaften und bekennender Schnellredner und Schnellantworter. Und Erfolgsautor, siehe unten.

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 :-)



Aktuelles Buch:

Klo-Psychologe: In 100 Sitzungen zum Seelenklempner

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 wohlig-lockere Arbeitsatmosphäre, was gerade bei diesem Thema wichtig ist.

Ansprechpartner NOSA:

Andra Hammerschmidt
Tel. 0151-1517 4751
E-Mail: andra.hammerschmidt@nosa-online.de