

Emotional Selling



Der Erfolgsfaktor Persönlichkeit im Verkauf!



Dr. KÖSTEN
Selbstständige Trainerin

18. Juni 2010, Wien
03. November 2010, Wien
jeweils von 9.00 – 17.00 Uhr



ARS
AKADEMIE
FÜR RECHT,
STEUERN &
WIRTSCHAFT

Von den Besten lernen.

IHR NUTZEN

Gute Verkäufer und Verkäuferinnen sind überzeugende Persönlichkeiten. – Sie wissen, dass auf Märkten, die zunehmend mehr mit qualitativ ähnlichen Produkten gesättigt sind, Kunden mehr brauchen als reine Kompetenz und fachliches Know-how:

- Kunden wollen eine authentische, vertrauenswürdige und empathische Verkäufer-Persönlichkeit.
- Sie wollen nicht nur ein gutes Produkt, sondern vor allem ein positiv emotionales Käuferlebnis haben.

In diesem Seminar steht Ihre Persönlichkeit im Zentrum. Es geht darum, wie Sie selbst mit Ihrem emotionalen Potential umgehen, wie Sie ein „gutes Gespür“ für die Bedürfnisse der Kunden entwickeln und wie Sie eine emotionale Partnerschaft zu Ihren Kunden herstellen.

Ziel der Veranstaltung ist es, nicht nur Wissen zu vermitteln, sondern Sie bereits währenddessen dazu animieren, Ihre bisherige Haltung gegenüber Ihrer Kunden-Umwelt und sich selbst gegenüber zu reflektieren.

REFERENTIN



Dr. Ingrid M. Kösten

Studium der Pädagogik, Psychologie und Politikwissenschaften in Wien; Ausbildung zur Kommunikationstrainerin, etliche therapeutische Weiterbildungen; seit 1989 selbstständige Trainerin für Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung, davor Mitarbeit im Auslandsbüro der französischen Tageszeitung „Le Monde“ sowie bei ORF und APA; Arbeitsschwerpunkte u.a.: Management-Trainings (v.a. im Bereich Veränderungsprozesse), Diversity Management, Interkulturelles Coaching, Persönlichkeitscoaching, Supervision von Teamprozessen; Vortragende an der FH Eisenstadt; Buchautorin, zahlreiche Publikationen zum Thema Frauen in der Wirtschaft.

WER MUSS INFORMIERT SEIN

- ✓ *MitarbeiterInnen im Sales-Bereich*
- ✓ *VerkaufsleiterInnen*
- ✓ *Key-Account-ManagerInnen*
- ✓ *KundenbetreuerInnen*
- ✓ *Alle, die in den Verkaufsalltag einsteigen bzw. bereits dort tätig sind*
- ✓ *UnternehmerInnen, die selbst im Verkauf stehen*

VERKAUFEN

Das Seminar ist ein Angebot der

SEMINARINHALTE

Vom Verkauf zum Begeistern

- Verkaufen als Begegnung in einem Klima des Vertrauens
- Wie Sie eine Vertrauensbasis mit Ihren Kunden und Kundinnen herstellen
- Was heißt „Vertrauensmanagement“?
- Was heißt „Gendermarketing“ und was sind die Vorteile für Kunden und Unternehmen?

Körpersprache

- Wie Sie sich für „Botschaften des Körpers“ sensibilisieren können
- Wie sich Ihre innere Einstellung in der äußeren Haltung widerspiegelt
- Wie Gedanken von Gefühlen profitieren – und Gefühle von Ihren Gedanken profitieren
- Der Moment der Begegnung – Der erste Eindruck – Körpersprachliche Signale der Zuwendung
- Wie Sie durch Ihre Ausdrucksmittel den Kunden den Eindruck vermitteln, willkommen zu sein

- Ihr Sympathiewert: Wie Sie Freundlichkeit, Begeisterung und Kompetenz „ausstrahlen“
- Wie Sie aus einem Kundenkontakt eine Begegnung machen

Feedback

- Mein Ausstrahlungsfaktor – Wie wirke ich auf andere?
 - Analyse der eigenen Wirkung / Abgleich der Eigen- und Fremdeinschätzung durch Trainerin und Teilnehmerinnen.

METHODEN

- Interessanter Methoden-Mix aus Informationen, Tipps und Inspirationen
- Ständiger Wechsel zwischen Präsentationen der Seminarleiterin und daraus resultierenden klar strukturierten Dialogen und Übungen
- Aktivierende, kreative Vermittlungsmethoden, wie Rollenspiele, Übungen aus der Theaterpädagogik, Fallbeispiele und Feedbacktechnik

TERMINE / VERANSTALTUNGORT

Termine 18. Juni 2010
ARS Seminarzentrum, Schallautzerstraße 2-4, 1010 Wien

03. November 2010
ARS Seminarzentrum, Schallautzerstraße 2-4, 1010 Wien

Uhrzeit jeweils von 9.00-17.00 Uhr

Gebühr je € 440,-

inkl. Seminarunterlagen, Begrüßungskaffee, Erfrischungsgetränken, Mittagessen und exkl. 20 % USt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eintreffens und nach Maßgabe freier Plätze berücksichtigt. Wir ersuchen Sie, nach Erhalt der Rechnung die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin zu überweisen.

ERMÄSSIGUNGEN

10 % (per TN) ab 3 TeilnehmerInnen eines Unternehmens

30 % (per TN) ab 10 TeilnehmerInnen eines Unternehmens



20 %* für RA-KonzipientInnen, WT-BerufsanwärterInnen, NO-KandidatInnen

*Ermäßigung nur gegen Vorlage von Legitimation/Bescheid. Ermäßigungen sind nicht addierbar!

STORNO

Bitte haben Sie Verständnis, dass bei Stornierungen ab 14 Tage vor Seminarbeginn 50 % des Seminarbetrages, bei Stornierungen oder Nichterscheinen am Veranstaltungstag die volle Gebühr in Rechnung gestellt wird. Bei jeder Stornierung beträgt die Bearbeitungsgebühr € 40,-. Bei einer Umbuchung auf einen Folgetermin bleibt die ursprüngliche Rechnung inkl. der Fälligkeit gültig. Zusätzlich wird eine Gebühr von € 20,- exkl. USt. (ausgenommen am Seminartag: 15 % Aufschlag) in Rechnung gestellt. Stornierungen können ausschließlich schriftlich entgegengenommen werden! Selbstverständlich können Sie jedoch gerne eine Ersatzperson nominieren. Die Veranstalter behalten sich vor, Seminare aus wichtigen Gründen zu verschieben sowie Programmänderungen vorzunehmen.

ANMELDUNG

 (01) 713 80 24-14  (01) 713 80 24-17  office@ars.at

INFORMATION

Projektorganisation: Katharina Ludwin

Inhalt / Konzeption: Christina Pritz

ANMELDUNG/UNTERLAGENBESTELLUNG

Ja, ich melde mich an für das Seminar „Emotional Selling – Der Erfolgsfaktor Persönlichkeit im Verkauf!“

Termin _____

Ja, ich bestelle per Nachnahme die Seminarunterlage zu 40 % des Seminarbeitrages, da ich an der Teilnahme verhindert bin.

Seminarunterlagen können nicht retourniert werden!

... und bin einverstanden, dass meine Daten elektronisch gespeichert werden und ich per Fax/ E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde. Als Gerichtsstand wird Wien vereinbart.

1. TEILNEHMER/IN

KonzipientIn BerufsanwärterIn

Name / Vorname / Titel _____

Aufgabenbereich / Abteilung _____

Tel. _____ Fax _____

E-Mail _____

2. TEILNEHMER/IN

KonzipientIn BerufsanwärterIn

Name / Vorname / Titel _____

Aufgabenbereich / Abteilung _____

Tel. _____ Fax _____

E-Mail _____

FIRMA

Beschäftigte bis 100 100-200 über 200

Branche/ Firma _____

Straße, Postfach _____

PLZ, Ort _____

Datum _____ Unterschrift _____