

Argumente mit Erfolgsgarantie **neu**

Den Nutzen Ihrer Produkte formulieren

Was ist das Ziel?

Lernen Sie in diesem Kompakt-Workshop, wie Sie mit Ihren Produkten und Dienstleistungen den wunden Punkt Ihrer Kunden treffen.

Kommunizieren Sie ab sofort den echten Nutzen Ihrer Produkte und Dienstleistungen statt reiner Eigenschaften. Holen Sie sich das „Ja“ des Kunden, indem Sie direkt das emotionale Gehirn ansprechen, auch bei sehr technischen Produkten. So erhalten Ihre Argumente die entscheidende Schlagkraft, in Gesprächen, Präsentationen, Prospekten und Angeboten.

Wen sprechen wir an?

Inhaber, Geschäftsführer, Marketingleiter, Vertriebsleiter

Was sind die Inhalte?

- Erfahren Sie wie das emotionale Gehirn funktioniert und was das für Sie im Marketing und Verkauf bedeutet.
- Die Grundbedürfnisse im Verkaufskontext: Sie sind die wahren Zielscheiben Ihrer Argumente.
- So drücken Sie den „Ja-Schalter“ im Gehirn Ihrer Kunden. 3 Stufen zur entscheidenden Nutzenformulierung.
- In kleinen Teams erarbeiten Sie sich wirkungsvolle Argumente als Grundlagen für Verkaufsgespräche, Präsentationen, Prospekte und Angebote.
- In interaktiven Übungen vertiefen Sie das Gelernte und machen sich fit für das aktive Anwenden in der Praxis.



Trainer

Thomas Wursthorn,
tw-consult Management- und
Vertriebsentwicklung, Bad Dürkheim

Dauer

1 Tag, 09:00 bis 17:00 Uhr

Termin

11. Oktober 2018

Meldeschluss

14. September 2018

Veranstaltungsort

Schlosshotel Park Consul, Heidenheim

Buchungs-Nr.

UA023

Preis

590,00 €

Überzeugend und gewinnend argumentieren

Rhetorik und Körpersprache bewusst einsetzen

Was ist das Ziel?

Seine Präsentationen waren für viele das Nonplusultra. Apple CEO Steve Jobs schaffte das, wovon Redner im Businessalltag träumen: Ein bis in die Haarspitzen gespanntes Publikum, höchste Aufmerksamkeit während der gesamten Präsentation, tosender Applaus bei Vortragsende und anschließend Verkaufszahlen, die in die Höhe schnellen.

Wenn Sie jetzt schon wüssten, was Sie nach dem Seminar wissen werden, würden Sie sagen: „Das kann ich auch“. Denn hinter all der Brillanz steckt ein (verblüffend) leicht erlernbares Muster, eine sehr gute Vorbereitung und einfach viel Übung. Lernen Sie, wie Sie die Zutaten von Steve Jobs in Ihre Präsentation einbauen, authentisch bleiben und faszinieren.

Wen sprechen wir an?

Unternehmer, (leitende) Führungskräfte, Personalmanager, Trainer, Dozenten, Seminarleiter

Was sind die Inhalte?

- Der Star-Moment: Something they always remember
- Wie Steve Jobs Medien einsetzte
- Sie lernen Ihre Kompetenz durch gekonnte Körpersprache und Mimik zum Einsatz zu bringen
- Erfolgreicher Umgang mit Fragen, Störungen und „schwierigen“ Teilnehmern
- Ob Vortrag oder Kundengespräch – Durch gekonnten Einsatz Ihrer Sprache können Sie sich in unterschiedlichen Situationen gut darstellen, überzeugen und durchsetzen.
- Wie Sie sich richtig vorbereiten



Trainerin

Brigitta E. Ernst
Team Ernst-Die Zeitmacher,
München

Dauer

1 Tag, 09:00 bis 17:00 Uhr

Termin

14. November 2018

Meldeschluss

12. Oktober 2018

Veranstaltungsort

Parkhotel Jordanbad, Biberach

Buchungs-Nr.

UAU24

Preis

590,00 €