Tipps erfolgreicherer Kommunikation - für ALLE, die mit Kunden sprechen!

Agenda day 1 Wednesday, 20.10.2010

The presentations to this event will be held by *Uwe Sockel* of INtem IntervallSystem Training.

9:00	Frühstücksimbiss mit Kollegen
9:30	Begrüßung und Vorstellungsrunde
9:45	Uwe Sockel *INtem IntervallSystem Training* **Tipps für erste Kontaktgespräche mit Beispielen** • Was zeichnet eigentlich erfolgreiche Gespräche aus? • Die 3 Säulen erfolgreichen Verkaufens • Die Kontaktbrücke kennen lernen • Praktische Übung "Beziehungsaufbau durch Kontaktstapel" • Innere Kommunikation - der Schlüssel für erfolgreiche Gespräche • Das "Zustandsmanagement" erfolgreicher Verkäufer • Praxisbeispiele aus dem Verpackungsbereich
11:15	Kurze Verschnaufpause
11:45	Uwe Sockel *INtem IntervallSystem Training* **Äußere Kommunikation** • Das Wirkdreieck der Kommunikation - "Der Eisberg" • Prakt. Übung Körpersprache • "Mit allen Sinnen genießen" - so macht Kommunikation Spaß
13:00	Mittagspause
14:00	Uwe Sockel *INtem IntervallSystem Training* **Der Verkaufsprozess** • Die 7 Werkzeuge der Verkaufsgesprächsführung • Wann setzen wir was ein? • Praxisbeispiele aus der Verpackungsindustrie
14:45	Kurze Verschnaufpause
15:00	Uwe Sockel *INtem IntervallSystem Training* **Die Nutzenargumentation der Profis - vom Problem zur Lösung!** • Was zeichnet eine professionelle Nutzenargumentation • Praktische Übung = Nutzen für Ihr Produkt/Dienstleistung entwickeln • Das Turboinstrument = Die Bewisführung in der Nutzenargumentation
15:45	Kaffeepause
16:10	Uwe Sockel *INtem IntervallSystem Training* **Kreativ Interesse wecken** • Warum eigentlich Interesse wecken? • Prakt. Übung Interessante Interessenwecker formulieren" • Auf allen Ebenen akquirieren
16:50	Abschlussdiskussion
17:00	Ende der Veranstaltung
19:00	Gemütliches Beisammensein mit Abendessen im Rampendahl (open end)

Tipps erfolgreicherer Kommunikation - für ALLE, die mit Kunden sprechen!

Agenda day 2 Thursday, 21.10.2010

The presentations to this event will be held by *Uwe Sockel* of INtem IntervallSystem Training.

8:30	Kleiner Frühstücksimbiss mit Kollegen
9:00	Uwe Sockel *INtem IntervallSystem Training* **Nutzenmatrix für das eigene Produkt erarbeiten** • Praktische Übung Stärken/Nutzen für Ihrer Produkte • Gruppenarbeit
10:30	Uwe Sockel *INtem IntervallSystem Training* **Bedarfsanalyse und Fragentechnik** • Fragearten • Der Verkaufs-Frageschlüssel • Praktische Übung Bedarfsanalyse
11:30	Kurze Verschnaufpause
11:45	Uwe Sockel *INtem IntervallSystem Training* **Einwandbehandlung und Preisgespräche** • Grundlagen der Einwandbehandlung • Einsatz des "Stoßdämpfers" • Einwandbehandlungsmethoden kennen lernen
13:00	Mittagspause
14:00	Uwe Sockel *INtem IntervallSystem Training* **Motivation durch eigene Stärken** • Wie motiviere ich mich selbst? • Erkennen der eigenen Stärken (Übung)
14:45	Kurze Verschnaufpause
15:00	Uwe Sockel *INtem IntervallSystem Training* **Zustandsmanagement durch Motivation** • Die Macht des Unterbewusstseins • Wie viel Einfluss haben meine Gedanken auf meine Ergebnisse? • Praktische Übung "Gedächtnistraining"
16:00	Ende der Veranstaltung