

Überzeugend im Verkauf

Eine Verkaufssituation entsteht immer dann, wenn wir andere Menschen überzeugen wollen – von einer Idee, einem Produkt oder einer neuen strategischen Ausrichtung

Sie möchten

- mehr Selbstsicherheit im Verkaufsgespräch spüren und ausstrahlen?
- Ihre Körpersprache mit Ihren Überzeugungen in Einklang bringen?
- mit Ihrer Stimme überzeugen können?
- Ihre Verkaufsgespräche genießen können?
- Ihre Kunden mit Ihrer authentischen Ausstrahlung überzeugen?

In diesem Tages-Seminar üben Sie **Sicherheit im Auftreten**, die aus der inneren **Präsenz** entsteht und in Ihrer **Stimme** hörbar sowie in Ihrer **Körpersprache** sichtbar wird. Sie lernen, Ihrem Kunden gegenüber mit größerer Souveränität zu begegnen.

Um auf Ihre **individuellen Bedürfnisse** eingehen zu können, ist die **Anzahl der Teilnehmenden** auf **3 Personen** beschränkt. Erleben Sie in einer kleinen Gruppe, wie Ihre Körpersprache und Stimme präsenter und authentischer wird.

Inhalte

- Basistraining zur Kontaktaufnahme mit dem Kunden
- Stimmvielfalt bewusst und gelassen einsetzen
- Körperhaltung, Gestik, Mimik
- mit Standpunkt und Flexibilität umgehen
- Souveränität durch Atembalance erfahren (gelassen, reflektorisch, machtvoll)

Nutzen

Ihr persönliches Auftreten wird freier, Ihre Ausstrahlung authentischer, Körpersprache und Stimme überzeugender. Sie begegnen nach dem Seminar Ihren Kunden mit mehr Selbst-Bewusst-Sein.

Zielgruppe

Führungskräfte, Führungsnachwuchs im Verkauf
(**maximal 3 Teilnehmende**)

Methoden

Lehrgespräch, Atem-, Stimme-, Bewegungs- und Präsenzschiulung, Körperbewusstsein, Einzel-/Partnerarbeit, intensives persönliches Feedback, freie Rede, auf Wunsch mit Videofeedback. Das **Intensivtraining** beinhaltet ein notwendiges Maß an Theorie und ein Maximum von praktischen Übungen.

Besonderheiten

- Dieses Training ist verbunden mit einer **100%igen Zufriedenheitsgarantie**. Wenn Sie nicht zufrieden sind, erhalten Sie den bezahlten Seminarbeitrag ohne Wenn und Aber zurück!

- Innerhalb 4 Wochen nach dem Trainingstag erhält jede/r Teilnehmer/in **2 Std. Folgecoaching** (individuelle Terminvereinbarung). Das Training findet **ab der ersten Anmeldung** statt.

- Die **Besonderheit** in den Trainings von **UNGER-DIALOG** liegt in der prozesshaften **Selbsterfahrung** durch den gelassenen Atem, der bewussten Eigenwahrnehmung und der Übertragung auf Ihre Stimme und Sprache. Ihr Potential wird sofort erfahrbar und sichtbar.

**Per Fax an: +49 (0)89/62 74 76 15 oder
Per Post an**

UNGER DIALOG

Magdalena Unger
Gustav-Heinemann-Ring 84
81739 München

Anmeldung

Überzeugend im Verkauf

- Montag, 12. März 2012
- Donnerstag, 21. Juni 2012
- Montag, 17. September 2012
- Donnerstag, 06. Dezember 2012

Wunschtermin für 2-stündiges Folgecoaching

Arbeitszeiten

10.00 Uhr bis ca. 17.30 Uhr /München Stadtmitte

Ihre Investition

- Seminarpreis EUR 995,- netto
 - Frühbucherpreis (Überweisung bis 8 Wochen vor Beginn) EUR 935,- netto
- Alle Preise zuzüglich aktueller Umsatzsteuer.

In Ihrer Investition enthalten sind 2 Stunden Folgecoaching, Erfrischungsgetränke, 2-Gänge-Mittagessen, Videoanalyse und das Buch "ATEM Stressabbau und -bewältigung im beruflichen Alltag" mit Office-Übungen.

Bei weniger als drei Teilnehmenden behalten wir uns vor, die Trainingszeiten angemessen zu kürzen.
Auf Wunsch erhalten Sie Hotelempfehlungen in der Nähe (bitte selbst buchen).

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung per Fax oder per Post. Sie erhalten umgehend eine Bestätigung und Rechnung. Bei Absagen werden bis 4 Wochen vor Seminarbeginn 50,- EUR Verwaltungskosten berechnet. Bis 2 Wochen vorher sind 50% vom Kursbeitrag fällig. Bei kürzerem Rücktritt berechnen wir 100% der Teilnahmegebühr. Gern akzeptieren wir kostenlos einen Ersatzteilnehmer.

Name _____ Vorname _____

Position _____

Firma _____ Branche _____

Straße _____ PLZ/Ort _____

e-mail _____

Telefon _____ Fax _____

Anmeldebestätigung bitte an _____

Rechnung bitte an _____

Datum _____ Unterschrift _____