

Verkaufen & Verhandeln: Der erste Eindruck zählt

In diesem 2-tägigen Training lernen Sie die grundlegenden Aspekte kennen, die den „ersten Eindruck“ und seine Wirkungen ausmachen. Sie erfahren Tipps und Tricks, wie Sie selbst den besten „Ersteindruck“ machen und dadurch erfolgreich verhandeln und verkaufen können. Wir vermitteln Ihnen alle erforderlichen Tools und Techniken, statten Sie mit dem nötigen Wissen aus und üben gemeinsam typische Situationen in einer sicheren Umgebung.

Seminarziele

Erster Eindruck

- Die 7 Elemente des ersten Eindrucks
- Wie Sie einen schlechten Ersteindruck bewältigen
- Die 4 Gesellschaftstalente
- Die Marke namens DU

Andere „lesen“

- Die Grundlagen von NLP
- Die Körpersprache Ihrer Kunden verstehen
- Die eigene Körpersprache effektiv einsetzen

Verhandlungen

- 6 Schritte zum Erfolg
- 4 Fragen
- Die 6 Prinzipien

Methodik

Wir setzen auf wenig Theorie und viel Praxis, mit aktivem Feedback, Diskussionsrunden und praktischen Übungen.

Ablauf

1. Tag – Vormittags
Erste Eindrücke

1. Tag - Nachmittags
NLP
Andere „lesen“

2. Tag – Ganztägig
Kompetenzen für erfolgreiches Verhandeln