

Logo-systemische® Kommunikation im Verkauf - Sales Excellence

Verkaufen ist eine hohe Kunst und erfordert herausragende Kommunikationsfähigkeiten. Über Jahrzehnte wurde versucht Manipulationstechniken einzusetzen, doch wie Manuel Rieger sagt: "Offenheit kommt an, Manipulation fliegt auf." Systemische Kommunikation ist darauf ausgerichtet, Menschen schnell zu lesen und auf ihre jeweiligen Kommunikationsmuster zu reagieren. Die Kombination mit logotherapeutischen Ansätzen, bei dem Wertschätzung, Sinn und Werte miteingebracht werden, ergänzen diese einzigartige Methode.

Inhalte:

- Grundlagen von systemischen und humanistischen Methoden
- Praxisanwendung auf den Bereich Verkauf
- Metaprogramme, Fragetechniken, Körpersprache & Rapport

Nutzen:

Heben Sie Ihren Verkaufserfolg auf das nächste Level! Erlernen Sie Tools, wie Sie blitzschnell auf der Ebene des Verkaufs/Gesprächspartners kommunizieren können und gleichzeitig dabei wertschätzend und sinnstiftend agieren.

Einmalig! Einzigartig! Für Ihren Erfolg!

Zielgruppe:

- Menschen, mit häufigem Kundenkontakt und/oder Aufgabenfeld Verkauf
- Personen, die selbstsicher und erfolgreich kommunizieren wollen, beruflich wie privat

Ihre Trainer_in:

Manuel Rieger und Simone Pibernik sind erfahrene Coaches, Supervisoren, Mediatoren und Trainer mit Fokus auf Kommunikation, Konfliktmanagement und Körpersprache.

Zu Rieger's Kunden zählten bereits Organisationen wie das US Department of State und die Europäische Union. Simone Pibernik bringt zusätzlich einen großen Erfahrungsschatz aus ihren unterschiedlichsten Tätigkeiten in der Finanzbranche, Restrukturierung und der Politik mit ein.

Termin

Graz

Termin: 02.03.2020
Dauer: Montag, 09:00 bis 18:00 Uhr
Ort: Graz, tbd
Investition: € 220,-- (PE.Pro Mitglieder - 30 %)

Wien

03.03.2020
Dienstag, 09:00 bis 18 Uhr
Wien, tbd
€ 220,-- (PE.Pro Mitglieder - 30 %)