



SELBSTBEWUSSTE GESPRÄCHE FÜHREN – auch in herausfordernden und schwierigen Situationen!

- DURCHFÜHRUNGSART** ➤ Seminar / Workshop
- ZIELGRUPPE** ➤ Berater / Führungskräfte
in den Geschäftsstellen und Filialen
- DAUER** ➤ 1 Tag
- TEILNEHMERZAHL** ➤ 8 – 10 Personen

HINWEISE

Inhalte und Ziele dieses Seminars finden Sie auf der Rückseite!



ZIELE

Die Teilnehmer ...

- ▶ lernen, ihre eigene Person als Mehrwert zu verstehen
- ▶ setzen ein verändertes Selbstverständnis in der täglichen Arbeit um
- ▶ wissen, wie sie mit herausfordernden und schwierigen Situationen im Vertrieb professionell und sicher umgehen können
- ▶ steigern ihre Schlagfertigkeit und Sprachfähigkeit
- ▶ können mit Preis- und Konditionsanfragen kompetent umgehen
- ▶ begeistern und überzeugen ihre Kunden von sich, den Leistungen der Sparkasse und vor allem von der Beratungsqualität

INHALTE

- ▶ Erfolgsfaktor „innere Grundhaltung“ - oder „Was haben selbstbewusste Gespräche mit mir zu tun“?
- ▶ Glaubenssätze und wie diese mir helfen können - oder auch behindern -
- ▶ Die Wirkung von inneren Botschaften für die Überzeugungskraft
- ▶ Was bedeutet „Preis und Leistung“ für mich? Die eigene Definition finden
- ▶ Was bedeuten „Preise“ für Kunden?
- ▶ Wenn Kunden nur über den Preis sprechen - was ist da schief gelaufen?
- ▶ Den Preis zweitrangig machen und Kunden von Leistungen begeistern
- ▶ Jeder sieht das anders - Preise und Leistungen in der Sprache des Kunden verkaufen
- ▶ Erfolgreiche Gesprächsstrategien und wirksame Techniken und Standards
- ▶ Wirkung und Auswirkung der eigenen Sprache erkennen
- ▶ Schlagfertigkeit - Kernkompetenz im Vertrieb
- ▶ Wirksame Antworten auf Anfragen nach Sonderkonditionen
- ▶ Passende Reaktionen auf Einwände finden
- ▶ Fazit: Woran scheitern Preisgespräche und was kann ich tun, das auf Dauer zu verhindern?
- ▶ Zielformulierung und Lerntansfer
- ▶ Seminarabschluss