

„WIR KÖNNEN DIE WELLEN NICHT

„Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht“.

AUFHALTEN, ABER LERNEN,
ELEGANT AUF IHNEN ZU SURFEN.“
Seine Kunden und Entscheider kann man sich nicht aussuchen. Man weiß wenig bis nichts über sie und möchte dennoch einen Termin, einen Abschluss oder eine Entscheidung.
Wie überwinden Sie diese Hürde?

Workshop:

Sehen & Verstehen- Entwicklung zu mehr Menschenkenntnis

Ziel des Workshops

Nach dem Workshop sind Sie in der Lage, die Persönlichkeit eines Kunden binnen Sekunden zu erkennen und wissen, wie Ihr Gegenüber „tickt“

Sie haben erfahren, wie er sich wohl fühlt und was er innerlich ablehnt und führen dadurch Ihre Gespräche leichter, wertschätzender und effizienter.

Sie haben das Verständnis dafür gewonnen, wem Sie was und wie sagen; wen Sie wie informieren, Raum geben oder dran bleiben.

Sie erkennen Konfliktpotenzial bei Ihrem Kunden und sich und haben jetzt eine Möglichkeit, selbst verloren gegangene Kunden wieder zurück zu gewinnen.

Und- Sie wissen um Ihre Wirkung, die Sie mit Ihrem Verhalten beim Gegenüber hervorrufen.

Erleben Sie zwei spannende Tage mit entspannender Wirkung und entdecken

Sie ganz neue Möglichkeiten, die nicht nur **Ihren Umgang mit Kunden positiv** verändern werden.

Zielgruppe

Alle, die im Vertrieb tätig sind, Verkäufer und Handel treibende, Promoter, Key Account Manager, Außendienstmitarbeiter

Vorgehen

Hintergrund von „Sehen & Verstehen“ sind **Face Value und Body Language** -

Eine nonverbale Sprache, die tiefer liegt und ausdrucksstärker ist als das gesprochene Wort.

Gesichts- und Körpermerkmale sind die Schlüssel zu dieser Sprache.

Die menschliche Struktur ist immer individualisiert und spiegelt das innewohnende genetische, natürliche Potenzial.

Wie Goethe schon sagte: **„Das Innere eines Menschen offenbart sich in seinem Äußeren.“**

In dem Workshop erfahren Sie mehr **Menschenkenntnis** durch das professionelle und wertschätzende Analysewerkzeug mit folgendem Inhalt:

- * Theoretischer Input: Wissenschaftliche Hintergründe, Vermittlung der Gesichts- und Körpermerkmale, Verhaltensmuster und Prägungen. Dazu gibt es ein entsprechendes Workshopskript.
- * Interaktion und Reflektion unter den Teilnehmern zu den einzelnen Merkmalen, zu den Lernchancen und Herausforderungen.
- * Darstellung von Fallbeispielen - vom Erstkontakt über Präsentation bis hin zum Abschluss.

Ihre Trainerin

Christiane Amini arbeitet seit über 18 Jahren erfolgreich als Business und Personal Coach, Facilitator und Consultant und als ganzheitliche Organisationsentwicklerin für Groß- und Mittelständische Unternehmen. Den Workshop **„Sehen & Verstehen“** gibt sie seit 2000 für Vertriebler, in der Personalentwicklung und in ihrem Konzept für Führungskräfteentwicklung. Sie setzt das Wissen individuell für Geschäftsgründer, im Outplacement und für Potenzial- und Karriereprofile ein und verbessert das Konzept ständig weiter.

Daten Fakten Organisatorisches

30. + 31.Mai 2012

30.+31.August 2012

29.+30.November 2012

jeweils von 9:00-17:00 Uhr

Ort: Düsseldorf

Pro Seminar 1200,00 Euro zzgl. gesetzl. Umsatzsteuer -Gruppenrabatt auf Anfrage.

Der Preis enthält Pausengetränke und ein einfaches Mittagessen sowie Workshopunterlagen und Skript

Intensitätsgarantie – kleine Gruppen. Anmeldung bitte 1 Monat im Voraus vor Seminarbeginn:

Frau Tina Lenz, ca@christiane-amini.de Telefon: 0211 75 37 37

Sie interessieren sich für ein individuelles Entwicklungsprogramm für Ihre Vertriebler / Außendienstmitarbeiter?

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

„WIR KÖNNEN DIE WELLEN NICHT
AUFHALTEN, ABER LERNEN,
ELEGANT AUF IHNEN ZU SURFEN.“

Anmeldung per Fax 0211 – 791 56

„Sehen & Verstehen – Entwicklung zu mehr Menschenkenntnis“
ein Workshop für Menschen im Vertrieb

Ja, ich komme gerne und melde mich zum oben stehenden Workshop an

Name/Titel:.....

Email:.....

Tel.:.....WWW.....

Adresse:.....

.....

Position:.....

Mein Interesse:.....

Über welchen Kontakt bin ich aufmerksam gemacht worden.....

Vielen Dank für Ihre Anmeldung!