

EIN GUTER PLAN!

BUSINESS-SEMINARE



Klare Kommunikation für mehr Umsatz!

Wie finde ich den Kunden, der zu mir passt?

Kommunikation ist der Schlüssel zum Kunden und zum Erfolg – das steht außer Frage.

Sie sind als Unternehmer*in bereits erfolgreich tätig, erleben aber auch die Ablehnung eines Geschäfts bzw. Ihrer Dienstleistung?

Gehen Sie konstruktiv mit diesen Einwänden um. Erkennen Sie Chancen und finden Sie die Kunden, die zu Ihnen passen. Nebenbei erfahren Sie in diesem Seminar auch, wie Sie mit optimalem Einsatz größtmögliche Ergebnisse erzielen.



Kommunikation ist der Schlüssel zum Kunden – und zum Erfolg!

EIN GUTER PLAN!

BUSINESS-SEMINARE

ZIELGRUPPE

Das Seminar „Ein guter Plan – klare Kommunikation für mehr Umsatz“ richtet sich an Unternehmer*innen und Personen, die in der Kommunikation mit dem Kunden erfolgreicher sein möchten.

SEMINAR-INHALTE

- | Umgang mit Ablehnung bei Akquise
- | positive „Verabschiedung“
- | Beschwerde als Chance nutzen
- | konstruktiver Umgang mit Einwänden (von Kunden in Bezug auf das Angebotene)
- | wertige Kontakte generieren
- | Gespräche führen, gut verhandeln
- | gute Fragetechnik entwickeln
- | durch gute Vorbereitung den „roten Faden“ in Verhandlungen halten
- | erfolgreiche Vertragsabschlüsse



TERMINE | ZEITEN | KOSTEN

Die Termine und das Anmeldeformular finden Sie unter www.lockhausen.com/seminare

Seminarzeiten: 12:30 bis 18:30 Uhr

Seminarbeitrag: 280 Euro inkl. Verpflegung plus 19% MWSt.



DOZENTEN

Das Seminar wurde konzipiert von Nicoline von Jordans-Moscher und Jörg Lockhausen.

Sie ist Systemische Beraterin (DGfS) und Coach für Business und Privat.

Er ist seit 1996 erfolgreich freiberuflich als Finanz- und Konzeptberater tätig.