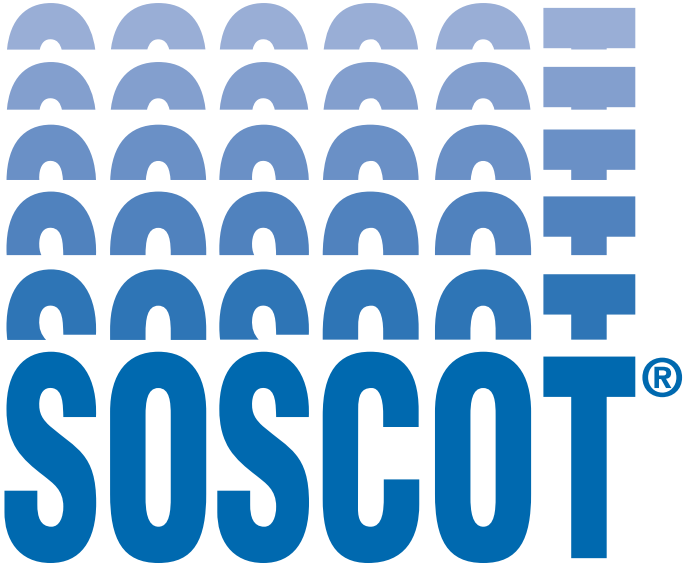


IMT

PRODUKTIVITÄT – QUALITÄT – SOZIALE KOMPETENZ



(Social skill and competence training)

SALES

7-9. März 2012

Training zur Weiterentwicklung der
Persönlichkeit von Mitarbeiterinnen
und Mitarbeitern im Vertrieb

Ziele

Die richtige und bewusste Einschätzung meines eigenen Verhaltens gegenüber Kunden, Vorgesetzten und Kollegen.

- 👉 Wie trete ich auf?
- 👉 Wie kommuniziere ich?
- 👉 Wie verhalte ich mich gegenüber meinen Kunden, Kollegen und Vorgesetzten?

Wie wird neben der Fach- und Verhandlungskompetenz meine eigene Persönlichkeit den Verkaufserfolg beeinflussen?

- 👉 Wie gehe ich mit schwierigen Situationen in der Zusammenarbeit Außen- und Innendienst oder in Verkaufsgesprächen um?
- 👉 Wie wirkt mein Verhalten auf Kunden, Vorgesetzte und Kollegen?

Besseres Einschätzen des Verhaltens anderer:

- 👉 Was sagt der erste Eindruck aus?

Zielgruppe

SOSCOT-SALES richtet sich an den Personenkreis aus den Bereichen Innen- und Außendienstmitarbeiter und Mitarbeiterinnen und Nachwuchskräfte des Vertriebs.

Wichtig ist, dass Sie bereit sind, durch ungewöhnliche Lernprozesse und größtmögliche Offenheit ein Höchstmaß an Effektivität für sich und Ihr Unternehmen zu erreichen.

Inhalte

- 📌 Persönlichkeitsstrukturen bewusst machen.
Wie beeinflusst die Persönlichkeitsstruktur meinen Erfolg/Misserfolg im Vertrieb?
(Rollen, Struktur, Macht)
- 📌 Soziale Beziehungen gestalten
Wie gehe ich mit gruppendynamischen Effekten um?
(Gruppendynamik)
- 📌 Verhalten erkennen
Wie sehe ich andere und wie werde ich von anderen gesehen?
(bewusst und unbewusst)
- 📌 Fähigkeiten und Fertigkeiten entwickeln
Wie baue ich Selbstvertrauen auf und Stress ab?
(Selbstvertrauen, Stressmacher)
- 📌 Mein persönlicher Aktionsplan
Wie soll ich das Gelernte in die Vertriebspraxis einfließen lassen?

Methodik

„Coaching und Selbstcoaching“ – Die Trainerin übernimmt die Rolle des Coachs. Es wird prozessorientiert gearbeitet. Die Teilnehmer (max. 12) bestimmen weitgehend selbst die Intensität der Bearbeitung und die Auswahl der Themen (Aspekte des Inhalts), ob berufsbezogen oder privat gesehen. Vorausgesetzt wird die Bereitschaft der Teilnehmer neue Sichtweisen und Verhaltensmöglichkeiten in einer offenen, vertrauensbetonten Umgebung auszuprobieren.

Wieso SOSCOT SALES

Vertriebsseminare gibt es wie „Sand am Meer“. Unser Ansatz unterscheidet sich gravierend von den üblichen Vertriebsseminaren.

Auf Wunsch unserer Kunden haben wir ein spezielles auf den Vertrieb hin ausgerichtetes SOSCOT-Training zur Weiterentwicklung der Persönlichkeit im Vertrieb konzipiert und eine exzellente Trainerin für die Durchführung gewinnen können.

Die einzelne Persönlichkeit steht im Mittelpunkt des Trainings. Die Trainingsgruppe selbst bestimmt den Kurs. Eigenes Erleben und Erfahren machen die Einzigartigkeit und den Erfolg dieses Programms aus.

Termine in Köln

07. – 09. März 2012	€ 980,00*
---------------------	-----------

* Alle o. g. Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MWSt. incl. aller Unterlagen und Kaffeepausen.

Seminarzeiten

1. Tag	10.00 bis ca. 22.00 Uhr
--------	-------------------------

2. Tag	09.00 bis ca. 22.00 Uhr
--------	-------------------------

3. Tag	09.00 bis ca. 15.00 Uhr
--------	-------------------------

Allgemeine Modalitäten

Aufgrund der limitierten Teilnehmerzahl bei unseren Seminaren bitten wir um Verständnis, dass wir bei Absagen unter sechs Wochen vor Seminarbeginn die volle Teilnehmergebühr berechnen müssen.

Auf Wunsch nehmen wir in Ihrem Auftrag Zimmerreservierungen für die Teilnehmer/Innen vor. Sollten die Zimmer nicht rechtzeitig storniert werden, behält sich das Hotel die Berechnung des vollen Zimmerpreises vor.

Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen des IMT. Änderungen vorbehalten. Stand 06/2011

Optional: Inhouse-Seminar für Ihren gesamten Betrieb.

„Die besondere Qualität eines innerbetrieblichen Persönlichkeitstrainings für den Vertrieb.“

- ☛ Ihre Bedürfnisse im Vertrieb werden von uns kompetent analysiert und im Training umgesetzt
- ☛ Das Inhouse-Training erzielt eine intensive Bindung der Teilnehmer an die Vertriebsziele
- ☛ Abteilungs- oder bereichsübergreifende Konflikte können besser aufgedeckt und beseitigt werden
- ☛ Aspekte wie Qualitätsbewusstsein und Kundenorientierung werden kundenspezifisch behandelt
- ☛ Sie bestimmen Zeit, Ablauf und Dauer Ihres Seminars und somit wann in Ihrem Unternehmen die beste Zeit ist
- ☛ An Aufwendungen entstehen nur das Trainerhonorar für den gewünschten Zeitraum und der ortsübliche Spesensatz

Gerne erstellen wir Ihnen unverbindlich ein Angebot für ein Inhouse Seminar, das ganz speziell auf die Ziele und Bedürfnisse Ihres Vertriebs abgestimmt ist.

Rufen Sie uns an und vereinbaren Sie einen Besprechungstermin.

Hinweis für Führungskräfte

Fordern Sie auch unsere Broschüren zur Seminarreihe **SOSCOT®** an.



Seminarleitung

Heike Stein

Management- und Unternehmens-
Trainerin, Coach, psychologische
Ausbildung

Einige Stimmen von Teilnehmern:

„Das Seminar war sehr offen und ging in die Tiefe.“

„Das methodische und fachliche Know-how der Seminarleiterin hat mir besonders gut gefallen.“

„Tolle Gruppendynamik mit hervorragender Seminarleitung.“

„ ... eingehen auf Kunden/Verkäufer-Problematiken und die persönlichen Möglichkeiten damit umzugehen.“

„ ... es wurde nicht nur nach „Leitfaden“ gearbeitet.“

„ ... kundenspezifische Aspekte haben meinen Horizont erweitert.“

„ ... individuelle Gesprächstechniken geben mir mehr Vertrauen ...“

IMT

PRODUKTIVITÄT – QUALITÄT – SOZIALE KOMPETENZ

Ellostrasse 15 · D-50259 Pulheim · Tel. +49(0)2234/8107-0
Fax +49(0)2234/83771 · eMail info@soscot.de · www.soscot.de