

Fax-Anmeldung:
+49 (0) 6897/509-1014

Name/Vorname _____

Funktion/Abteilung: _____

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

Mobil: _____

Telefax: _____

E-Mail: _____

Datum/Unterschrift: _____

Änderungen oder Absage der Veranstaltung vorbehalten!

Seminartermin: 05.05. - 07.05.2021

Seminarzeit: 08:15 - 17:00 Uhr
letzter Tag bis ca. 12:00 Uhr

Veranstaltungsort: HYDAC Systems & Services GmbH
Training Center
Hirschbachstraße 2
66125 Saarbrücken-Dudweiler
www.hydac.com

Teilnahmegebühr: EUR 990,- zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer
(Seminarunterlagen, Pausengetränke,
Mittagessen sind enthalten).

Anmeldung: Bitte melden Sie sich schriftlich an (Fax,
Email). Anmeldungen werden in der
Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.
Sie erhalten eine Anmeldebestätigung
sowie 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn
eine Bestätigung über die Durchführung
des Seminars.

Abmeldung: Abmeldungen müssen vor Veranstaltungs-
beginn schriftlich oder per Telefax erfolgen.
Abmeldungen, die bis 3 Kalenderwochen
vor Beginn der Veranstaltung bei uns
eingehen, sind kostenfrei, es fallen keine
Seminargebühren an. Maßgeblicher Zeit-
punkt für den kostenfreien Rücktritt ist der
Eingang der Abmeldung im HYDAC
Training Center. Bei späteren Abmeldungen
werden 50% der Teilnahmegebühren zzgl.
gesetzlicher Mehrwertsteuer erhoben,
soweit die Abmeldung nicht aus Gründen
erfolgte, die der Teilnehmer nicht zu
vertreten hat wie insbes. wegen Höherer
Gewalt.

**Organisation/
Anmeldung:** Training Center
Tel. +49 (0) 6897 509-1022 oder -1028
Email: training-center@hydac.com

Selbstverständlich ist für die Verpflegung
in den Pausen gesorgt. Bitte teilen Sie uns
mit, wenn Sie Vegetarier oder Allergiker
sind oder wir andere Ernährungsgewohn-
heiten beachten sollen.

Seminar:

Zielorientierte Kundenkommunikation Aufbau

Kennz.: KUG2

05.05. - 07.05.2021

Zielorientierte Kundenkommunikation Aufbau

Ziele:

Aufbauend auf Ihre Erfahrungen im Vertrieb erarbeiten und vertiefen Sie den zielorientierten Einsatz von Kommunikationstechniken in der Praxis bei Kundengesprächen.

Insbesondere haben Sie die Gelegenheit, besondere Phasen im Kundengespräch, wie Bedarfsermittlung, Angebotspräsentation mit Nutzenargumentation und Einwandbehandlung an konkreten Beispielen aus Ihrer Praxis zu trainieren und bewusst Kommunikationstechniken einzusetzen.

Durch dieses intensive Training von Gesprächssituationen mit Videofeedback, bei dem sie sich noch intensiver mit dem Einsatz von Kommunikationstechniken auseinandersetzen, erkennen Sie noch mehr eigene Stärken und Schwachpunkte in Ihrer Gesprächsführung, bauen Schwächen ab und wissen, zukünftig Stärken noch wirkungsvoller einzusetzen.

Zielgruppe:

Vertriebsmitarbeiter

Voraussetzungen:

Praktische Erfahrungen in Kommunikationssituationen mit Kunden und das Mitbringen von persönlichen Gesprächssituationen / Fallbeispielen aus der Praxis.

Inhalte:

- Magisches Dreieck der Verkaufssituation
- Kunde / Verkäufer / Produkt / Prozess
- Reflexion persönlicher Erfahrungen in der Kundengesprächsführung
- Vertiefung und Verfestigung von Kommunikationstechniken in der Kundenkommunikation
- Persönliche Wirkungsmittel
- Training von Gesprächssituationen an ausgewählten Beispielen der Teilnehmer
- Training von Gesprächen mit Einkäufern
- Kritische Gesprächssituationen

Teilnehmer:

max. 8 Personen

Dauer:

2 ½ Tage

08:15 - 17:00 Uhr

letzter Tag bis ca. 12:00 Uhr

Ort:

HYDAC Training Center

Kosten:

990,- zzgl. MwSt.