

VERTRIEBSTRAINING - PROFESSIONELLES AUFTRETEN ALS ERFOLGSFAKTOR

Jeder tickt ein bisschen anders ...

Erfolgreich auftreten kann nur, wer sich selbst und seine Wirkung auf Andere kennt.

1. Tag
So tickt mein Kunde:
Verhalten einschätzen
und lenken mit DiSG®

2. Tag
Das Ziel prägt den Stil:
Moderne Umgangsformen
im Business

**Das besondere
Trainingserlebnis:**

Dinner & Etikette

Ein moderiertes
Abendessen als
Abendprogramm
oder Firmenevent

Seminar für Fach- und Führungskräfte im Vertrieb/Verkauf, die

- ihre Eigen- und Fremdwahrnehmung trainieren wollen,
- ihre Stärken kennenlernen und gezielt ausbauen wollen,
- erfolgreicher und sicherer im Businessumfeld auftreten möchten und
- ihr professionelles Auftreten als Wettbewerbsfaktor nutzen wollen.

WIR STELLEN UNS KURZ VOR

SIBYLLE FUGMANN

Berufliche Basis ...

- Berufsausbildung zur Industriekauffrau
- Diplom-Kauffrau (Universität.)
- Trainerin (IHK-Zertifikat)
- Zertifizierte DiSG®
Trainerin
- NLP-Practitioner



Beruflicher Werdegang ... seit 2007 selbstständig als ...

- Personalberaterin für klein- und mittelständische Unternehmen
- Trainerin mit den Schwerpunkten DiSG®, Kommunikation, Führung, Teamentwicklung, Konfliktmanagement
- Coach für Menschen in Veränderungsphasen

Vor meiner Selbstständigkeit habe ich Erfahrungen gesammelt als ...

- Personalreferentin Automobilbranche
- Assistentin kaufmännische Geschäftsführung Automobilbranche
- Personalberaterin (branchenübergreifend)
- Werkspersonalleiterin Spielzeugbranche

CHRISTIANE ELLER

Berufliche Basis ...

- Berufsausbildung zur Industriekauffrau
- Sozialwissenschaftliches Studium
- Store Managerin (Akademie Handel)
- TYP Beraterin (TYP Akademie Limburg)
- Lizenzierte Knigge-Trainerin (Deutscher Knigge Rat)



Beruflicher Werdegang ... seit 2011 selbstständig als ...

- Trainerin für Business-Etikette und moderne Umgangsformen
- Expertin für Ihren Business-Auftritt
- Image-Beraterin

Vor meiner Selbstständigkeit habe ich Erfahrungen gesammelt als ...

Beraterin und Store-Managerin bei renommierten Fashionlabels für Damen und Herren in den Bereichen Verkauf, Personal und Einkauf

HABEN SIE FRAGEN? NEHMEN SIE KONTAKT MIT UNS AUF UND NENNEN SIE UNS IHRE WÜNSCHE.

Knellendorf 3 | 96317 Kronach
Telefon 09261 61404
mail@sf-personalberatung.de
www.sf-personalberatung.de

Pfählangerstr. 26 b | 96317 Kronach
Mobil 0174 3 55 20 20
c.eller@stilkonsil.de
www.stilkonsil.de

1. TAG

So tickt mein Kunde:

Verhalten einschätzen und lenken mit DiSG®

Am ersten Seminartag lernen Sie anhand Ihres individuellen DiSG®-Persönlichkeitsprofils die eigenen Verhaltensdimensionen kennen und reflektieren deren Wirkung im direkten Kundenkontakt. Welche Verhaltensmuster öffnen Ihnen Türen bei Ihren Kunden und welchen Verkaufsstil präferiert Ihr Kunde?

Jeder Kunde tickt ein bisschen anders...

Erfahren Sie mehr über die grundsätzlichen und typischen Verhaltensweisen Ihrer Kunden und Gesprächspartner. Erproben Sie, wie Sie flexibel und gezielt auf diese reagieren können. Trainieren Sie, Botschaften typgerecht zu verpacken. Dies kann - besonders in schwierigen Verkaufs- und Verhandlungssituationen - der entscheidende Wettbewerbsvorteil sein.

Schwerpunkte

- Das DiSG®-Persönlichkeitsmodell:
Unterschiedliche Persönlichkeitstypen und Verhaltensweisen erkennen
- Fokus Vertrieb:
 - > Das eigene Verkäufer-Verhalten reflektieren
 - > Kundenorientierte, typgerechte Verhaltensweisen erarbeiten
- Effektive Kundenbeziehungen aufbauen
 - > Auf Wünsche, Erwartungen und Bedürfnisse eingehen
 - > Bevorzugte Kommunikationsmuster
- Typengerechte Gesprächsvorbereitung und -führung

Methoden

Trainerinput sowie praxisnahe Übungsformen

Jede/r Teilnehmer/in erstellt im Vorfeld sein/ihr individuelles DiSG®-Persönlichkeitsprofil.

Ihre Trainerin: Sibylle Fugmann

2. TAG

Das Ziel prägt den Stil:

Moderne Umgangsformen im Business

Am zweiten Seminartag werden konkrete Tipps für den Business-Auftritt vermittelt, die helfen, im Geschäftsumfeld durch wertschätzendes Verhalten und optimalen Kleidungsstil Ihre Überzeugungskraft und Professionalität zu steigern. Der souveräne Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern erfordert, auch in heiklen Situationen, die Kenntnis einiger „Spielregeln“.

Lernen Sie die kommunikative Wirkung von Kleidung und Farben kennen, überprüfen Sie, ob Ihre Umgangsformen noch aktuell sind, und aktualisieren Sie Ihr Wissen durch das Erlernen zeitgemäßer Empfehlungen. Unter Berücksichtigung der DiSG®-Persönlichkeitstypen erfahren Sie, wie das eigene Persönlichkeitsprofil die Außendarstellung beeinflusst und wie positive Wirkungen verstärkt werden können.

Schwerpunkte

- Kleidung als kommunikativer Auftritt
 - > Wie wirken Sie überzeugend? Die sieben Stilfaktoren
 - > Durch den persönlichen Stil das eigene Image gestalten
 - > Dresscodes und Businessgarderobe
- Die Macht des ersten Eindrucks
 - > Begrüßung und Anrede
 - > Vorstellen und Selbstvorstellung
 - > Kunden und Geschäftspartner empfangen und begleiten
- Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern
 - > Small-Talk und Körpersprache
 - > Kommunikationstipps für E-Mails und Telefon
 - > Professionelles Verhalten im Meeting und auf Messen

Methoden

Trainerinput sowie praxisnahe Übungsformen
Business-Kleidung wird empfohlen.

Ihre Trainerin: Christiane Eller



Das besondere Trainingserlebnis: Dinner & Etikette

Geschäftssessen zielführend und sicher absolvieren

Sie möchten die Atmosphäre eines stilvollen Menüs mit einem unterhaltsamen Seminar verbinden? Wo lässt sich die Freude am gemeinsamen Umgang besser vermitteln als bei einem guten Essen?

In diesem erfrischend anderen Trainingsformat entführen wir Sie in die Welt der zeitgemäßen Tisch- und Esskultur.

Es eignet sich als unterhaltsames Abendprogramm – zwischen zwei Seminartagen, zur Ergänzung und Abrundung – oder als eigenständiges Seminar oder Firmenevent. Informativ, kurzweilig und gar nicht verstaubt.

Genussvoller kann „learning by doing“ nicht erlebt werden – in entspannter, angenehmer Atmosphäre bei einem 3-, 4- oder 5-Gänge-Menü – sozusagen am Originalschauplatz.

Ort: in unserem Partnerhotel oder an einem Ort Ihrer Wahl

Dauer: ca. 3 Stunden

Teilnehmeranzahl: nach Absprache