

Spezielles Angebot Verkaufskommunikation:

**Selbstsicher und erfolgreich kommunizieren - mit Persönlichkeit überzeugen.
Eine nachhaltige Erfahrung mit Theatermethoden.**

Ausgangslage:

Häufig stehen junge Mitarbeiter vor der Herausforderung, umfangreiches Wissen und Fakten überzeugend und authentisch im Kundengespräch einzubinden. Theoretischer Hintergrund ist ihnen vertraut, beim Tun zeigt sich eine gewisse Unsicherheit aufgrund mangelnder (Lebens-)Erfahrung.

Inhalte:

- Praktisches Erproben von Kundengesprächen in verschiedenen Situationen
- Unter behutsamer pädagogischer Führung können neue Erfahrungen gemacht werden.
- Kennenlernen der Geheimnisse guter Kommunikation
- Mehr Selbstsicherheit im Verkaufsgespräch
- Umgang mit Lampenfieber

Methodik:

Mit theaterpädagogischen Methoden wird eine besonders nachhaltige Erfahrung aus dem Erlebten möglich. Die neu erworbenen Fähigkeiten lassen sich sofort im beruflichen Alltag umsetzen.

Teilnehmer:

Junge Mitarbeiter im Verkaufsbereich
Gründer oder Jungunternehmern, die ihre Verkaufsmethoden optimieren möchten

Teilnehmerzahl:

Max. 25

Variation:

Trainingseinheiten über einen längeren Zeitraum verteilt, um die Erfahrungen in den Berufsalltag einzubinden und in der nächsten Trainingseinheit zu vertiefen.