



Aus dem Seminarprogramm von

Connecting Works: *Bedarfsermittlung*

Situation

Eine achtsame Bedarfsanalyse ist die Grundlage des Verkaufserfolges. Oftmals fehlen die Kunst der Fragetechniken und detaillierte Kommunikationsgrundlagen. Diese Bereiche werden trainiert und sichern eine Kompetenzerweiterung.

Ziel des Trainings

Im Seminar werden die Kompetenzen in Bezug auf die Bedarfsanalyse im Verkaufsprozess aufgebaut. Die Teilnehmer/Innen lernen Fragetechniken zur Informationsgewinnung kennen, erschließen tiefere Wahrnehmungsfelder und trainieren das aktive Zuhören.

Inhalte des Trainings

- Kommunikationsmodell , Bedarfsfindungsprozess
- Fragetechniken, aktives Zuhören

Methoden des Trainings

Einzel – und Gruppenübungen und Erfahrungsaustausch

Termin: 17.4.2010 – 18.4.2010 / 11.00- 17.00 Uhr

Verbindliche Anmeldung ist bis zum 31.März möglich

Ort: Hamburg / **Kosten:** 390,- € für 2 Tage zzgl. MwSt.

/ **Teilnehmerzahl:** max.12 Teilnehmer

Die Trainer:

Johannes Baier - Berater für Turnaround- und Change – Management & Trainer für Struktur- & Prozessveränderungen

Susanne Beucher - Unternehmer - Coach & Verkaufs - Kommunikationstrainerin

Anmeldung einfach per Mail oder Telefon an folgende Kontaktdaten:

Connecting Works / buero@hh-connectingwork.de / www.hh-connectingwork.de

Telefon Hamburg: 040/3800896

Telefon Goslar: 05321/3949312

Sie erhalten dann umgehend die Einladung mit Anmeldeformular u. Infos über den Veranstaltungsort