



EuV - ERKENNEN UND VERKAUFEN

Menschen kaufen von Menschen, die sie begeistern!

Die zielgerichtete Zusammenarbeit unterschiedlichster Menschen und Charaktere ist eine besondere Herausforderung und Chance zugleich. Diese ist trainierbar.

Es gilt die Bedürfnisse und Motive der Kunden zu erkennen, in Lösungsansätze zu überführen und zielorientiert zu kommunizieren.

Seine persönlichen Ressourcen kennen, diese gezielt entwickeln und situationsgerecht nutzen – das gewährleistet eine hohe Arbeitszufriedenheit und den optimalen Beitrag des Mitarbeiters zu den Geschäftszielen im Vertrieb.

Lernziele

- Bestimmung des persönlichen Standortes hinsichtlich Neigungen, Stärken und Verbesserungspotentiale.
- persönliche Muster und Ressourcen erkennen.
- Bedürfnisse und Motive der Kunden wahrnehmen.
- Möglichkeiten zur Verbesserung der Teamfähigkeit erleben.
- Praxistransfer in die Aufgabe als Vertriebsbeauftragter.

Inhalte

- Instrumente der Selbsterkenntnis erlernen und anwenden.
- Persönliche Potentiale entdecken und erkennen.
- Das Farb-Typenmodell kennenlernen und anwenden.
- Kreativität und "Spielgeist" als Voraussetzungen für Effizienz und Leistung erleben.
- Bedeutung und Auswirkung der verbalen und nonverbalen Kommunikation erfahren.
- Förderliche und hinderliche Faktoren bei der Akquisition erkennen.

Nutzen

- Persönliche Stärken erfolgreicher nutzen.
- Erstkontakte und Ersttermin professioneller vorbereiten.
- Kundenbeziehungen optimal entwickeln.
- Vertriebs Erfolg steigern.

Zielgruppe

- Führungskräfte und Mitarbeiter mit Kundenkontakt, die bereits Vertriebserfahrung besitzen.



Trainer

Ganzheitliche Seminare

E-Mail: ganzheitliche-seminare@klausacker.de



Klaus E. Acker

Berater, Trainer, Coach

Ganzheitliche Seminare

Salzäckerstraße 20/1
D-71665 Vaihingen/Enz

Tel. 07042-979512

Unterschiedliche Positionen im Consulting und Vertrieb bei internationalen Unternehmen.

Mehrjährige Ausbildungen als Trainer und Coach

- Abschluss:**
- **Dipl. Persönlichkeitstrainer (PF)**
 - **s.e.i. Coach**
 - **Change Manager und Managementtrainer**

„Ich bin immer mit einem Bein in der realen Wirtschaft geblieben und habe die Berater- und Trainertätigkeit parallel ausgeübt.

Dadurch habe ich viel Bodenhaftung behalten, weil ich die verschiedenen Aufgaben, Abläufe und Herausforderungen in den Unternehmen kenne.“

„Wenn sich Menschen glücklich fühlen und sagen: „so könnte es jetzt ewig weitergehen“, weil einfach alles passt, auch im Arbeitsalltag, dann haben wir den Zustand erreicht, den jeder Mensch verdient hat.

Dieses Ziel ist die Leitlinie in all meinen Seminaren.

Ich möchte etwas davon in die Herzen der Manager und Arbeitnehmer tragen. Denn - ist der Mensch in Ordnung ist auch das Unternehmen in Ordnung.

Auf dieser Basis gedeiht außergewöhnlicher (Unternehmens) Erfolg.“

Institut

Ganzheitliche Seminare

Das Trainingsinstitut **Ganzheitliche Seminare** wurde von Klaus E. Acker im Jahr 2000 gegründet.

Neben maßgeschneiderten Firmen- und Managementtrainings sowie Einzel- und Gruppencoachings werden regelmäßig offene Seminare angeboten.

Die erfahrungsorientierten Individual- und Teamtrainings verbinden Elemente des NLP mit der Philosophie des s.e.i.[®] (spiritual, emotional, integration) zu einem System, dass bei den Teilnehmern nachhaltige Verhaltensänderungen innerhalb einer kurzen Trainingszeit bewirkt.

Einzelne Seminare werden als Intensivtraining angeboten, wodurch sich die Trainingszeit bei gleichem Ergebnis nochmals reduziert.

Die Teilnehmer erfahren und erleben die Möglichkeiten, ihr vollkommenes Potential zu erschließen und es ab sofort bewusst einsetzen zu können. Aus diesem Erlebnis heraus entsteht der Wille, die Kraft und die Fähigkeit dauerhaft auf der neuen Zielgerade zu bleiben.

Je nach Aufgabenstellung arbeiten wir im indoor- und outdoor-Bereich.