

Rhetorik im Verkauf

für mehr Selbstsicherheit und Selbstvertrauen bei Auftritten vor Publikum und in Verkaufsgesprächen

■ Zielgruppe

Innen- und Außendienstmitarbeiter/innen, Geschäftsführung und Führungskräfte, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Kundendienst und Servicebereich sowie Mitarbeiter/innen mit Kundenkontakt .

■ Ziel und Inhalt

Das Ziel des Trainings ist es, mehr Selbstsicherheit und Selbstvertrauen bei Redeauftritten vor Publikum und in Verkaufsgesprächen auf- und auszubauen. Reden lernt man nur durch Reden. Reden können alle – schwierig wird es immer erst vor Publikum. Deshalb stehen in diesem Training vor allem Redeübungen im Vordergrund.

■ Themen

Redevorbereitung – Rede üben – Rede halten – Manuskriptformen und deren Anwendung – Leitfaden für eine gute Präsentation – Leitfaden für eine Elevator-Speech – Die Kommunikationsregel 7:38:55 – Wort – Stimme – Körper – Bewertungskriterien für eine gute Rede – Leitfaden für einen guten Auftritt – Stehgreifrede – Magic Words und Emotionalisierung – Wertende Berichterstattung – Der „Ton“ macht die Musik: Sprechübungen – Die Persönliche Überzeugungsrede – Streitgespräch und Argumentensammlung – Leitfaden für ein gutes Streigespräch – Mimik und Gestik Schlagfertigkeit – das Wichtigste bei einer Rede

■ Methodik

Training und Lehreinheiten in kleinen Schritten, um so Wissensaneignung, Übung und Umsetzung sehr schnell und leicht zu gewährleisten. In Einzel- Partner-, Gruppen- und Teamarbeiten werden Themen, Werkzeuge, Vorgehensweisen, Argumentationen und Hilfsmittel gemeinsam erarbeitet, geübt und umgesetzt. Dies fördert Freude und Spaß im Training, sorgt für Erfolgserlebnisse, gemeinsamen Erfahrungsaustausch, ermöglicht Leistungsstreben und Teambildung.

■ Trainer

Rolf Konrad, Dipl.-Kfm., INtem Verkaufstrainer & Coach, Certified Sales Professional, Q-Pool 100 Internationale Qualitätsgemeinschaft Wirtschaftstrainer und Berater e.V., - Partner des Instituts für Trainingsentwicklung und Methodenforschung, INtem Mannheim – Rolf Konrad verfügt über 25 Jahre Erfahrung im Verkauf in Industrie, Handel und Dienstleistung.

■ Trainingsdauer, Trainingsort und Trainingsgebühren

Dauer: 3 Intervalle Intensivtraining, Inhouse oder Hotel, Preis pro Intervall € 750,- + MwSt

