

»Bühne frei für Ihren Auftritt«

Innovatives Coaching für Ihren überzeugenden Auftritt als Vertriebsexperte



Alle Augen sind auf Sie gerichtet. Sie sollen sofort persönlich den Gesprächspartner gewinnen, ihn fachlich überzeugen, nachhaltig handeln, also den Kontakt nicht verlieren und immer abschlussorientiert handeln. Und natürlich in jedem Moment authentisch bleiben, »Selbst-von-sich-ehrlich-überzeugt-und-mitreibend-sein«. Der Druck ist groß ...

Worum geht es in diesem Workshop?

Täglich betreten wir mehrere Bühnen. Wir präsentieren uns ständig. Wir machen »acting«, d.h. wir verkörpern eine Figur, wir spielen eine Rolle (bewusst oder unbewusst). Sind wir dabei emotional, glaubwürdig und echt?

»Wer sich inszeniert, findet sich selbst. Wenn Sie sich nicht inszenieren, werden Sie inszeniert!«

Es geht um das Thema Auftritt, Wirkung, Gesprächsführung und Abschlussorientierung!

Wer sind wir? Und wie sehen uns die anderen? »Du bist nicht, was du bist. Du bist, was du gibst!« Überzeugen kommt von überzeugt sein! Alles was von Innen kommt, ist außen wahrnehmbar. Unser Verhalten ist der Spiegel unserer Überzeugungen. Der wirksame Auftritt entsteht im Kopf.

Das neue Format für ein wirksames Vertriebstraining

Denn je bewusster Vertriebsexperten ihr eigenes Regiebuch wahrnehmen und lernen es zu schreiben, je klarer sie ihren eigenen Spielraum als Regisseur und Hauptdarsteller darin

nutzen, desto mehr Applaus gibt es vom Publikum, also den Kunden.

Die Methoden kommen gleichermaßen aus dem Management und dem Theater. Ohne dass gespielt wird, ohne dass rote Nasen verteilt werden.

Analogien zum Theater sorgen für einen anschaulichen und begreifbaren Prozess. Die Trainer entwickeln mit den Teilnehmern deren eigenes Regiebuch. Es dient als innerer Kompass und hilft für einen überzeugenden Auftritt bei der B2B-Akquise.

Die einmalige Mischung der beiden Trainer aus langjähriger Erfahrung im Theater und Management in der Industrie machen diesen Workshop einzigartig.

Zielgruppe

Alle Vertriebsexperten und die, die es werden wollen.

Struktur

Dauer des Trainings: 2 Tage
Teilnehmerzahl: bis 10 Personen
Option: auch als »Inhouse-Workshop« möglich
Leitung: 2 Trainer

Trainer

Christian Kohlmann, 20 Jahre Regie für Oper & Theater, 16 Jahre Freier Konzeptioner für Markeninszenierungen sowie Coach für Vorstände

Gudrun Windisch, langjährige Expertin für Großgruppenmoderationen und Trainerin für Kommunikationsthemen in Vertriebs- und Dienstleistungsbereichen

Gudrun Windisch

Am Bahnhof 1
D-82393 Iffeldorf

Tel. +49 (0)8856 9108290
Mobil +49 (0)171 3568485

info@welcome-to-win.de
www.welcome-to-win.de