

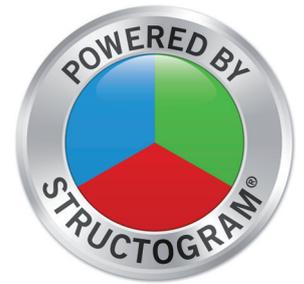
Das STRUCTOGRAM[®]-Seminar

„Schlüssel zum Kunden“



WERDEN PRODUKTE ODER DIENSTLEISTUNGEN VERKAUFT ODER GEKAUFT?

Dank Structogram und Triogram verstehen Sie besser, wie Ihre Kunden wirklich „ticken“ und können sich in die Gedanken- und Gefühlswelt Ihrer Kunden hineinversetzen, um so Ihr Angebot möglichst passend auf die – oft unausgesprochenen – Motive und Wünsche Ihrer Kunden auszurichten und auch an „schwierige Kunden“ einfach besser zu verkaufen



Seminarziele:

In diesem Training lernen die Teilnehmer die wichtigsten Motive der unterschiedlichen Biostrukturen kennen. Mitarbeiter aus Verkauf und Vertrieb lernen die „passenden“ Argumente und Kommunikation für die Produkte oder Dienstleistungen des Unternehmens zu formulieren.

Vertriebsprofis verkaufen deshalb das gleiche Produkt an verschiedene Kunden auf unterschiedliche Art und Weise, wirken einfach authentischer und überzeugender – und machen so auch bei austauschbaren Produkten einen erlebbaren Unterschied.

Durch dieses Training lernen die Teilnehmer einfach und schnell auf der Frequenz zu senden, die der Kunde empfangen kann. Dadurch werden mehr Verkaufserfolg sowie eine dauerhafte Kundenbindung erzielt.

Übrigens: Führen ist wie verkaufen – bloß schwieriger. Deshalb ist dieses Seminar auch für alle Leitenden geeignet, die lernen wollen, ihre Ideen und Projekte noch besser zu verkaufen.

In diesem Seminar lernen Sie:

- Wie Kunden kaufen,
- Der kundenspezifische Kauf-Prozess,
- Individuelle Herausforderungen und Lösungsmöglichkeiten,
- Kundenorientierte Gesprächsführung,
- Signalwirkung von Produkten und Dienstleistungen,
- Transfer-Erfahrungen,
- Sprache als Schlüssel.

Typ:
Seminar

Dauer:
1 Tag

Termine:
14. März 2019
13. Juni 2019
18. Okt. 2019

Ort:
Kassel

Organisation:
3FACH ANDERS
Coaching Systems
in Zusammenarbeit
mit STRUCTOGRAM[®]
Deutschland

Anmeldung umseitig



3FACH ANDERS Coaching Systems
Jörg Weitz
Goldgasse 13

53947 Nettersheim

per FAX: +49 (0) 2486 800277
E-Mail: kontakt@3fachanders.de

Anmeldung: "Schlüssel zum Kunden – STRUCTOGRAM® Trainings-System 3"

Ich melde mich hiermit verbindlich zu folgendem Tages-Intensiv-Seminar an –
gewünschten Termin bitte ankreuzen:

14. März 2019 13. Juni 2019 17. Oktober 2019

Name, Vorname: _____

Straße, Haus-Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Beruf/Funktion: _____

Tel.: _____

e-Mail: _____

Rechnungsanschrift, soweit sie _____

von der o. a. Anschrift abweicht: _____

**Voraussetzung für die Teilnahme an diesem Training ist der vorherige Besuch der Trainings
„Schlüssel zur Selbstkenntnis/STRUCTOGRAM“ und „Schlüssel zur Menschenkenntnis/TRIOGRAM“.**

Datum/Unterschrift _____

Die Teilnahmegebühr schließt die Seminar-Unterlagen (das Lehrmittel „Schlüssel zum Kunden“), ein Lunch-Buffer inkl. einem Getränk nach Wahl sowie Tagungsgetränke und zwei Kaffeepausen ein.

Teilnahmegebühren:

EUR 545,- zzgl. 19% MwSt. = EUR 648,55

EUR 495,- zzgl. 19% MwSt. = EUR 589,05 (für Teilnehmer gleicher Unternehmen/Organisationen)

EUR 345,- zzgl. 19% MwSt. = EUR 410,55 (für Ehe- bzw. Lebenspartner, Studenten und Mitglieder der Schwenninger KK)

Zahlung per Überweisung an 3FACH ANDERS / Jörg Weitz, Nettersheim:

HVB Köln, IBAN DE08 3702 0090 0021 3226 36, BIC HYVEDEMM429

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt; Teilnahmebestätigung erfolgt nach der Reihenfolge der Anmeldungen. Bei Verhinderung können Sie bis 30 Tage vor Seminarbeginn (Poststempel) ohne Kosten zurücktreten. Danach muss eine Bearbeitungsgebühr von 25% berechnet werden. Die Seminargebühr wird in voller Höhe fällig, wenn nicht mindestens 14 Tage (Poststempel) vor Seminarbeginn eine schriftliche Absage erfolgt ist. Mit meiner Unterschrift erkenne ich die Teilnahmebedingungen an.

Seminarhotel ist das Schlosshotel Wilhelmshöhe, Schlosspark 8, 34131 Kassel, Tel. +49 (0) 561/3088-0.