

# Verkaufspotentiale in herausfordernden Situationen aktivieren

<b>Seminarnummer</b>	23.05.200.01
<b>Termin</b>	Donnerstag, den 25.05.2023 bis Freitag, den 26.05.2023
<b>- Zeit</b>	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
<b>- Ort</b>	Raum 3 und 8, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
<b>- Referent/in</b>	Julia Michaely, Manufaktur für Motivation, Management & Mehrwert
<b>Zielgruppen</b>	Mitarbeiter/-innen und Berater/-innen aus dem Privatkundenbereich sowie Geschäfts-, Gewerbe- und Firmenkundenbereich
<b>Zielsetzung</b>	Authentische und vertrauensvolle Beziehungen aufbauen und ausbauen
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kommunikationspsychologie: Die Basis für erfolgreiche Gespräche</li><li>• Die Kunst des guten Zuhörens und Paraphrasierens</li><li>• Entstehung der Kommunikation von innen heraus: „Inner Game“</li><li>• Kompetenz und professionelle Außenwirkung zeigen</li><li>• Angleichungsprozesse steuern, Rapport aufbauen und in die Führung gehen.</li><li>• Durch die Kraft der Worte die Kundenverbindung ausbauen – Reframing</li><li>• Konflikte in Gesprächen durch eine optimale Einwandbehandlung lösen</li><li>• Beschwerde aus Chance – Denken aus Kundensicht</li><li>• Das eigene Selbstverständnis stärken und sich beim Kunden stark positionieren</li><li>• Persönlicher Erfolgsplan</li></ul>
<b>Hinweis</b>	Max. 12 Teilnehmer/-innen
<b>Zuständig</b>	
<b>- Organisation</b>	Backes, Timo timo.backes@svsaar.de
<b>- Inhalt</b>	Stephan, Lisa-Marie lisa-marie.stephan@svsaar.de
<b>Meldeschluss</b>	Freitag, den 07.04.2023