

Verhandlungs- und Argumentations-Training

So bekommst Du was Du willst.

Seminarnummer	24.05.056.01
Termin	Mittwoch, den 08.05.2024
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 1 und 8, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Julia Michaely, Manufaktur für Motivation, Management & Mehrwert
Zielgruppen	Mitarbeiter/-innen aus Vertrieb (Firmenkundenberater/-innen, Anlageberater/-innen) und Führungskräfte.
Zielsetzung	<p>In diesem Training werden Sie als Führungskraft oder Top-Mitarbeiter/-in zum echten Verhandlungsexperten.</p> <p>Sie werden befähigt, erfolgreiche (Preis)Verhandlungen zu führen, um für Ihre Sparkasse stets eine besonders gute Marge herauszuholen.</p> <p>Spannende und bewährte Methoden, werden Sie in Ihrem Alltag befähigen Ihre Leistungen und Ihre Kompetenz überzeugend zu präsentieren.</p>
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• <u>Das „inner Game“</u><ul style="list-style-type: none">◦ Die Quelle der Macht◦ Weshalb wir unsere Macht unterschätzen◦ Kompetenz zeigen • <u>Führende Wirkung im Gespräch</u><ul style="list-style-type: none">◦ Knappheitseffekt, Verlust-Aversion, Konkurrenzsituationen im Griff◦ Agenda-Technik◦ Zeit ist Geld◦ Beträge ankern◦ Autorität: Warum Sie niemals das letzte Wort haben sollten • <u>Beziehungen</u><ul style="list-style-type: none">◦ Spiegeln, Angleichungsprozesse geschickt steuern und in Führung gehen◦ Rapport◦ Reframing◦ Die Kraft der Worte◦ Gut zuhören und paraphrasieren • <u>Persönlicher Erfolgsplan</u>
Zuständig	
- Organisation	Backes, Timo timo.backes@svsaar.de
- Inhalt	Stephan, Lisa-Marie lisa-marie.stephan@svsaar.de
Meldeschluss	Freitag, den 05.04.2024