

## Innovatives Denken und Handeln!

Den Kundenwünschen einen Schritt voraus

Sie haben in ihrem Vertriebsleben schon alles gesehen? Sie haben jede Situation im Griff? Das ist gut.

Jedoch jeder weiß, dass sich alles im Fluß befindet. Stillstand bedeutet Rückschritt. Jede Zeit bringt neue Ideen mit sich.

Wer sich hier verschließt, hat schon abgeschlossen.

Das trifft sicherlich nicht auf Sie zu, sonst wären Sie nicht da, wo Sie heute sind.

Erarbeiten Sie sich zusätzliche Möglichkeiten neue Kunden für ihre Produkte zu begeistern. Erweitern Sie ihr Potenzial.

Gerade im Vertrieb ist es existenziell auf dem Laufenden zu bleiben, sich für gesellschaftliche Entwicklungen zu interessieren und seinen Zugang zu neuen Kundengruppe stets offen zu halten.

Das bedeutet in erster Linie: bauen Sie ihre Vertriebspersönlichkeit aus und erweitern diese. Denn es geht nicht darum, das Rad neu zu erfinden sondern es den neuen Strassen anzupassen.



## Zielgruppe

Wir machen das für Sie!

- ✓ Führungskräfte im Vertrieb
- ✓ langjährige Vertriebskräfte

## Eckdaten

Das investieren Sie!

- ✓ 2,0 Tage Präsenzseminar
- ✓ 8 - 16 Menschen
- ✓ freier Raum, wenig Tische und Stühle

## Methode

Das ist der Weg!

- ✓ Theoretischer Input
- ✓ Kommunikations- und Präsenztraining aus dem Schauspiel
- ✓ Wahrnehmung in der Improvisation

## Der Nutzen

Das nehmen die Menschen mit!

- ✓ Sie erweitern ihre Formulierungen.
- ✓ Sie bauen ihre Argumentationsketten aus.
- ✓ Sie greifen nach neuen Kundengruppen.
- ✓ Sie reflektieren ihr Stärken und Schwächen.

## Der Inhalt

Das sind die Themen!

- ✓ Zuversichtliche Kommunikation mit neuen Formulierungen
- ✓ Wahrnehmung aus verschiedenen Blickwinkeln
- ✓ Unterschiedliche Formen der Präsenz
- ✓ Umsetzung: Authentische Übung für den Berufsalltag