

Seminar: Sich selbst verkaufen **Kundengewinnung ist eine Kunst**

Die Kunst, charmant und gelassen auf fremde Menschen zuzugehen und sie vom Nutzen des eigenen Tuns zu überzeugen, ist nicht jedermanns Sache. Die Kunst, gekonnt mit Einwänden umzugehen, wird als noch schwieriger empfunden und kann zuweilen heftige Magenschmerzen verursachen. Gerade sensible, empfindsame und feinfühlig Selbständige meiden die Akquise wie der Sportmuffel das Laufband. Hochsensible Personen -HSP- sind deshalb leider nur mäßig erfolgreich.

Deshalb sollten Sie lernen, das eigene Licht fortan nicht mehr unter den Scheffel zu stellen. Denn es gab sicherlich schon das eine oder andere Netzwerk-Treffen, den Small-Talk vor einer Veranstaltung oder das zwanglose Abendessen mit neuen Bekannten, bei dem Sie sich wünschten: Hätte ich doch bloß sicherer über mich und meine Arbeit sprechen können! Hätte ich mich doch bloß besser *verkauft*! Warum habe ich Anderen die Bühne überlassen? Wie kann ich solche Chancen nutzen, ohne prahlerisch und verkäuferisch zu wirken? **Die Antwort ist einfach: Mit der Kunst der authentischen Präsenz.**

Die Kunst der authentischen Präsenz

Mit einer unaufdringlichen Art präsent und überzeugend zu sein, lernen Sie -als empfindsamer Existenzgründer, feinfühlig Jungunternehmer oder jung gebliebene alte Hase- in diesem Seminar.

Die Sorge verschwindet, dass Sie glauben, mit antrainiertem Verhalten nicht authentisch zu sein. Sie werden um Ihren Wert für Andere wissen - und echtes Interesse an loyalen Beziehungen ausstrahlen. So gewinnen Sie Souveränität, gehen auf potentielle Kunden leichter zu und wecken Interesse bei neuen Geschäftspartnern.

Schwerpunkte des Seminars

Von sich selbst überzeugt sein

- Quelle innerer Souveränität – Selbstbewusstsein
- Kunst authentischer Präsenz – reines Wohlgefühl
- Identität als Wertschöpfer –Großzügig sein

Anziehungskraft erhöhen

- Das Unbewusste bei Kaufentscheidungen – Ihre Resonanz
- Grundlagen wertvoller Beziehungen – echtes Interesse
- Emotionale Intelligenz – Umgang mit Gefühlen

Sprachliche Flexibilität

- Überzeugende Sprache für Erstkontakte mit Kunden, Kooperationspartnern, Multiplikatoren und Netzwerkpartner
- Einwände entkräften und konstruktiv nutzen
- Den Wert des eigenen Angebots auf den Punkt bringen

Am Ende der 2-Tage sind Sie ausgerüstet mit

- **Wissen um Ihre Stärken**
Wie Sie Ihre eigenen Talente ins rechte Licht rücken
- **Wissen um Ihren Wert**
Wie Andere Ihren Wert erkennen – und Sie buchen wollen
- **Mentaltraining**
Wie Sie Einschränkungen und Glaubenssätze angemessen verändern
- **Grundregeln**
Das A&O für wertvolle Geschäftsbeziehungen und wie Sie durch Loyalität mehr Erfolg erzielen
- **Sprachmustern**
Überzeugende Sätze, die Ihnen als Anfangsstütze dienen
- **Feedback und Anregungen**
Wie Sie auf Andere wirken, wie Sie wahrgenommen werden und wie Sie Ihr *Sich-Selbst-Verkaufen-Talent* mit natürlicher Ausstrahlung verbessern

Das Besondere

1. Atmosphäre mit Flair ist das Markenzeichen unserer Seminare. Kleine Gruppen, Gleichgesinnte und eine vertrauensvolle Atmosphäre machen einen individuellen Austausch möglich.

2. Zwei Trainer sorgen dafür, dass Sie von einer erlesenen und umfassenden Methoden-Kompetenz profitieren. Kurzweilige und interaktive Wissensvermittlung verhilft Ihnen dazu, direkt anwendbares Know-how mitzunehmen.

3. Geld-zurück-Garantie Sollten Sie beim Besuch eines Seminars innerhalb des ersten halben Tages spüren, das Sie sich etwas anderes vorgestellt haben, dann bekommen Sie zu 100% Ihr Geld zurück – ohne Wenn und Aber.

Details

Zielgruppe:

Sensible Selbständige - HSP

- : Empfindsame Existenzgründer
- : Feinfühlig Freiberufler
- : Introvertierte Jungunternehmer
- : sowie „jung gebliebene alte Hasen“

Seminar: *Sich selbst verkaufen*

- Dauer:** 2 Tage
Termin: siehe Internet
Zeiten: 10:00 - 18:00 Uhr
Ort: Düsseldorf NRW
Ihre Investition: € 350,- zzgl. MwSt.
Rabatte möglich: siehe Internet
Bildungsscheck NRW: 50% Kostenübernahme möglich

Wir freuen uns auf Sie!

oder per Post anmelden

Astrid-Beate & Christoph Oberdorf
Auf der Aue 8a
40882 Ratingen

Ich nehme teil am *Seminar: Sich selbst verkaufen*

Termin (bitte eintragen):

Name:

Straße:

Ort:

Telefon/ Handy:

E-Mail:

Die nachfolgenden Anmelde- bzw. Teilnahmebedingungen habe ich gelesen und erkenne sie an.

Ort/ Datum

Unterschrift

.....

Anmelde- bzw. Teilnahmebedingungen

100% VERTRAUENS GARANTIE Sie können uns vertrauen. Sollte Ihnen ein Seminar wider Erwarten nicht zusagen, dann können Sie das Seminar innerhalb des ersten halben Tages verlassen und erhalten die volle Seminargebühr zurück - ohne Wenn und Aber.

ANMELDUNGEN Bitte melden Sie sich schriftlich per Email, Fax oder Brief an.

LEISTUNGEN In jedem Seminar sind ergänzende Kurs-Unterlagen enthalten. Verpflegung und Unterkunft sind nicht enthalten.

BILDUNGSSCHECK Das Land NRW beteiligt sich in den ersten 5 Jahren Ihrer Selbständigkeit mit bis zu €500,- an Ihrer Weiterbildung. Nähere Informationen unter www.bildungsscheck.de. Sprechen Sie uns an – es geht ganz unbürokratisch.

WIEDERHOLUNG Sie können Seminare bei uns jederzeit wiederholen. Dafür zahlen Sie nur noch 50% der Seminargebühr.

ZAHLUNG Nach Ihrer schriftlichen Anmeldung erhalten Sie 2-3 Wochen vor Seminarbeginn Ihre jeweilige Einladung mit konkreten Informationen, daraufhin wird die Kursgebühr durch Überweisung fällig.

RÜCKTRITT Bis 21 Tage vor Seminarbeginn können Sie ohne Kosten vom Seminar zurücktreten. Ab dem 20. Tag vor Seminarbeginn wird eine Stornogebühr in Höhe von 50,- fällig. Bei Rücktritt ab dem 7.Tag vor Seminarbeginn ist die volle Kursgebühr zu bezahlen oder ein Ersatzteilnehmer zu stellen.

REGELUNG BEI KURSABSAGEN Sollten wir durch Unterschreiten der Mindestteilnehmerzahl oder Erkrankung der Leitung Kurse absagen müssen, so zahlen wir unverzüglich die volle Teilnahmegebühr zurück. Weitere Ansprüche können nicht geltend gemacht werden. Es besteht kein Rücktrittsrecht, wenn wir aus triftigen Gründen den vorgesehenen Tagungsort wechseln müssen oder nur ein Trainer das Seminar durchführt.

TEILNEHMERHAFTUNG Jede/r der Teilnehmer/innen trägt die volle Verantwortung für sich und die eigenen Handlungen innerhalb und außerhalb der Veranstaltung und kommt für verursachte Schäden selbst auf. Für Schäden und Verlust an persönlichem Eigentum wird keine Haftung übernommen.

DATENSICHERHEIT Ihre Daten sind bei uns sicher und werden nur zu internen Zwecken verwendet. Eine Weitergabe an Dritte erfolgt nicht.

Noch Fragen? Einfach anrufen: 021 02. 16 777 55