

Seminar

Erfolgreich verkaufen und souverän beraten

„Wichtiger als das Produkt ist die Person, die es verkauft“ (W.Katzengruber)

Montag, den 13. Februar 2017, von 09:30 - 17:00 Uhr

Eine aktive Gesprächsführung ist bei Beratungen und Verkaufsgesprächen genauso wichtig wie das gezielte Erkennen und Einsetzen von Sprache und Körpersprache. Lernen Sie in diesem Seminar wie erfolgsorientierte Verkaufsgespräche geführt werden. Denn gute Beratung zahlt sich aus!

Das ist Ihre Dozentin:

Anett Moritz, Geschäftsführerin und Trainerin Moritz Hotelconsulting



Nach einer klassischen Ausbildung in der Hotellerie auf der Insel Rügen folgten Jahre im Rezeptionsbereich, Marketing-Verkauf und verschiedene Führungspositionen in der Gruppen- und Privathotellerie. Die Bereiche Qualitätsmanagement, Trainings und Coaching bilden den Schwerpunkt ihrer Arbeit bei der MORITZ Hotelconsulting. Sie ist TÜV Rheinland zertifizierte Bildungsmanagerin, NLP Master und zertifiziert im Persolog Verhaltensprofil. In ihre Trainings bringt sie neben dem Wissenstransfer und der Praxiserfahrung ihre Kompetenz als systemischer Businesscoach und Mediator ein.
<http://www.moritz-hotelconsulting.de/>

Typisch für Anett Moritz: Sie begeistert und motiviert in ihren Seminaren und Trainings und schafft es die Teilnehmer ins Tun zu bringen und die eigene Rolle und Verantwortung besser zu erkennen und zu verstehen. Jede Menge Spaß und Tipps für die Praxis sind garantiert.

Was Sie im Seminar lernen:

Anhand des Kommunikationsprozesses und des strukturierten Verkaufsgesprächs lernen Sie ihre kommunikativen Fähigkeiten in unterschiedlichen Situationen zu verbessern und zu stärken. Ziel ist es, dass Sie sich sicher bei Verkaufsgesprächen fühlen und mit dem guten Gefühl aus dem Gespräch gehen, den Kunden bestmöglich beraten zu haben.

Das sind die Themen:

- Der Kommunikationsprozess
- Einsatz von Sprache und Körpersprache
- Emotionsmanagement
- Training Verkaufsgespräch (Fragetechniken, Small Talk, Aktives Zuhören, Einwandbehandlung, Abschlusstechniken, Verabschiedung)
- Stärken-Schwächen-Analyse
- Strategie für mehr Effektivität

Für diese Teilnehmer ist das Seminar gedacht:

Verkäufer, Fach- und Führungskräfte mit Kunden- und Gästekontakt vor allem alle, die noch erfolgreicher verkaufen und beraten möchten.



Anmeldung (bis 30.01.2017)

Bitte zurücksenden an Fax: **0331/ 29873-781**

oder E-Mail: seminare@tourismusakademie-brandenburg.de

TMB Tourismus-Marketing Brandenburg GmbH
Tourismusakademie Brandenburg
Doreen Ludwig
Am Neuen Markt 1
14467 Potsdam

Seminar:

Erfolgreich verkaufen und souverän beraten

Leistungen:

aus der Praxis kommende Dozentin, auf Ihr Anliegen bezogene Vermittlung von Inhalten, Übungen unter professioneller Anleitung, Pausenversorgung, Seminarunterlagen, Teilnahmebescheinigung

Anmeldung:

Hiermit melde ich mich verbindlich zum Seminar an.

Kosten: 155,00 € zzgl. MwSt. p.P. für Teilnehmer aus dem Land Brandenburg
(gefördert durch das Ministerium für Wirtschaft und Energie Land Brandenburg)

Kosten: 295,00 € zzgl. MwSt. p.P. für Teilnehmer aus anderen Bundesländern

am **Mo, 13. Februar 2017** Kabinetthaus, Am Neuen Markt 1, 14467 Potsdam

Ich habe folgende Wünsche oder Anforderungen (Allergien/ Unverträglichkeiten etc.)

Wunsch für das Catering:.....

Vorname Name:.....

Firmenname:.....

Art des Betriebes/ Funktion...../.....

Funktion im Betrieb.....

Straße:.....

PLZ / Ort:.....

Telefon/Fax:.....

E-Mail:.....

Datum, Unterschrift:.....

Achtung, Mindestteilnehmerzahl 10 Personen. Wir bemühen uns, Ihnen die Teilnahme zu Ihrem Wunschtermin zu ermöglichen – garantieren können wir dies jedoch nicht. Sollten Sie nach erhaltener Teilnahmebestätigung weniger als 3 Tage vor Kursbeginn stornieren, werden 50 % des Seminarpreises berechnet. Rufen Sie uns gerne an, wenn Sie dazu Fragen haben.