



Seminaridee: Menschsein im Verkaufsgespräch

Ziel ist zu erfahren und zu erleben, wie wichtig eine echte Beziehung auch und gerade im Verkaufsgespräch ist. Nicht das auswendige Herunterleiern des Firmenleitbilds, sondern das Einbringen der eigenen Persönlichkeit sowie das wache Eingehen auf das Anliegen des Kunden verhelfen zu effektivem Kommunizieren.

Lernziele

Die Teilnehmenden

- kennen grundlegende Theorien über Kommunikation
- haben eine geschärfte Wahrnehmung von sich selbst, ihrem Kommunikationsverhalten sowie Ihren Kommunikationspartnern
- kennen konkrete Hilfsmittel zum Verbessern Ihrer Kommunikation

Inhalte

- Grundlagen der menschlichen Kommunikation
- Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Authentizität, Kontakt und Beziehung
- Fallen: die allgemeinen und die eigenen
- Kommunikationstechniken: Aktives Zuhören, Offene Fragen, Mehrfachkonzentration, Feedback, Anpassung des Statusverhaltens und Gesprächsbalance

Methoden

Theorieinputs, Einzel- und Gruppenarbeiten, Rollenspiel, Körperübungen aus dem Theaterbereich

Dauer

Optimal: 3 Tage

Kursleiter

Pesche Brechbühler, Theaterpädagogin, Kommunikationstrainerin, Dozentin ZHAW und PHZH