



RHETORIC EXCELLENCE

Dr. Frank Lorenz

Mit Klienten richtig umgehen

Ihre Seminarbeschreibung

- ... damit Sie Klienten besser verstehen*
- ... damit Sie erfolgreich neue Kunden gewinnen*
- ... damit Gespräche nach Ihren Wünschen verlaufen*

Sich mit Kollegen und Bekannten zu unterhalten, ist kein Problem. Aber vor dem Gespräch mit einem Klienten, sei es ein ehemaliger Auftraggeber oder ein Neukunde, schrecken viele zurück. Am Telefon insbesondere scheinen die Blockaden unüberwindbar.

Lassen Sie sich von Akquise- und Verkaufsgesprächen nicht abschrecken, sondern lernen, solche Gespräche zu schätzen und zielführend anzugehen.

In diesem Tagesseminar lernen Sie Modelle zum besseren Verständnis der interpersonellen Kommunikation kennen. Sie lernen, Gespräche zur Gewinnung von Neukunden zu führen und Kundenkontakte erfolgreich zu pflegen.

Trainingsschwerpunkte:

- Phasen eines Gesprächs
- Vier Seiten einer Nachricht
- Persönlichkeit am Telefon
- Kundennutzen herausarbeiten
- Zielführend argumentieren

Die Teilnehmerzahl des Seminars ist auf 9 Personen begrenzt. Somit sind praktische Übungen in einer angenehmen Arbeitsatmosphäre gewährleistet.

Sollten Sie Fragen zu diesem Training haben, beantworte ich diese gern:

Dr. Frank Lorenz · lorenz@rhetoric-excellence.de · Büro 0341 / 2 46 99 95