

Seit 1999 bietet KLICKTRAINING Workshops/Coaching und praktische Umsetzungsunterstützung zu den Kernthemen Akquise, Vertrieb und Verkauf an. Ob individuell oder im offenen Workshop. Je nach Ihrer Unternehmensstruktur gehen wir den richtigen Weg mit Ihnen und Ihrem Team.



Matthias A. Lämmer
Coach, Trainer, Mediator
Reiss Motivation Profile Master

Workshop Termine 2019/2020

Akquise 4x4 = Dein Akquiseerfolg am Telefon - Erfolgsserie

immer 4 x 4 Std. z.B. 09:00-13:00 Uhr

Aktiv verkaufen am Telefon

immer 6 Std. z.B. 10:00-16:00 Uhr

Akquise am Telefon & im persönlichen Erstgespräch

immer 6 Std. z.B. 10:00-16:00 Uhr

Rhetorik in Verhandlungen

immer 6 Std. z.B. 10:00-16:00 Uhr

Workshop - Verkauf

immer 6 Std. z.B. 10:00-16:00 Uhr

Zeit- u. Selbstmanagement

immer 7 Std. z.B. 10:00-17:00 Uhr

Für Ihre Wunschthemen stimmen wir gern individuelle Termine ab

MEHR ÜBER UNS UNTER www.klick-training.de

Akquise 4 x 4 = Dein Akquiseerfolg am Telefon - Erfolgsserie

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, in 4 Workshop- und Trainingseinheiten - à 4 Stunden, Ihre Akquise zu verbessern und erfolgreicher zu sein als zuvor. Ihre persönliche Art ist entscheidend und nicht irgendwelche, auswendig gelernten Sätze oder Texte.

Finden Sie Ihren individuellen Weg zur erfolgreichen Akquise am Telefon.

Wir begleiten Sie, auch nach dieser Erfolgsserie.

Egal, ob Sie schon Erfahrungen in der Akquise haben oder ganz neu an den Start gehen, hier sind Sie richtig.

Inhalte:

Workshop I

- Auftakt - Grundregeln der Telefon-Akquise
- Der "Rote Faden der Akquise"
- Wege und Ziele Ihrer Telefon-Akquise
- intensive Akquiseübungen

Training I

- Wir üben und analysieren Gesprächssituationen in einer Gruppe von maximal 6 Personen.

Workshop II

- Vertiefung und Ergänzung der Inhalte aus dem ersten Workshop
- locker, und im Gespräch flexibel bleiben
- Dir treu bleiben und Andere überzeugen

Training II

- Wir üben und analysieren Gesprächssituationen.
- Auch echte Telefonakquisegespräche mit echten Kunden sind hier möglich.



Termine:

„Come together“ ab 08:30 Uhr - Workshop: 09:00 - ca. 13:00 Uhr

Wunschtermine sind auch möglich. Inhousetermine in Ihrem Unternehmen sind weltweit deutschsprachig möglich.

Akquise 4 x 4 = Dein Akquiseerfolg am Telefon - Erfolgsserie

Ort:

für die oben genannten Termine: SmuX Geesthacht

Investition:

Für die gesamte 4 x 4 Erfolgsserie inkl. Workshop- und Trainingsmaterialien, sowie Verpflegung investieren Sie € 599.- inkl. MwSt.

Wer nach dieser Erfolgsserie im persönlichen Akquisegespräch begleitet und weiter gecoacht werden möchte, erhält 15% auf unsere Listenpreise.

Matthias A. Lämmer, Inhaber und Trainer von **KLICKTRAINING**, steht Ihnen vor und auch nach dem Workshop für einen aktiven Austausch sowie Ihre Fragen zur Seite.

Aktiv verkaufen am Telefon

Sie telefonieren mit Ihren Kunden und bekommen Ihre Themen nicht so recht vermittelt?

Sie möchten im Gespräch mit Ihren Kunden ein Angebot platzieren, bekommen es aber nicht hin?

Sie möchten nicht aufdringlich sein aber trotzdem gut verkaufen?

Sie haben mindestens eine Frage **mit "Ja" beantwortet?**

Dann sind Sie in diesem Workshop richtig.

Sie erlernen in diesem Workshop, durch einfaches Vorgehen, wie Sie den Bedarf Ihres Kunden genau erfahren und ihn zum Kaufabschluss führen können.

Wichtige Inhalte dieses Workshops sind:

- Die wichtigsten Schritte zum sicheren Verkaufsabschluss
- Persönliche Ziele im Verkaufsgespräch
- Hilfreiche Argumentationen und Fragestellungen für zielführende Verkaufsgespräche
- Kurze Praxisübungen in 2er und 3er Gruppen
- Und was kommt nach dem erfolgten Verkauf?!!
- Persönliche Stärken erkennen, definieren und nutzen

Frisch aufgetankt mit guten Argumenten starten Sie nach diesem Workshop in Ihre Telefongespräche.

Termine:

Siehe Terminübersicht „Come together“ ab 09:30 Uhr - Workshop: 10:00 - ca. 16:00 Uhr

Wunschtermine sind auch möglich.

Inhousetermine in Ihrem Unternehmen sind weltweit deutschsprachig möglich.

Ort:

für die oben genannten Termine: SmuX Geesthacht

Ihre Investition beträgt € 249.-, inkl. MwSt. pro Person

Inkl. Schulungsmaterial und Unterlagen.

Für Ihr leibliches Wohl ist ebenfalls gesorgt.

Matthias A. Lämmer, Inhaber und Trainer von **KLICKTRAINING**, steht Ihnen vor und auch nach dem Workshop für einen aktiven Austausch sowie Ihre Fragen zur Seite.

Akquise am Telefon und im persönlichen Erstgespräch

In diesem praxisorientierten Workshop sammeln Sie Erfahrungen für Ihre tägliche Akquise.

Durch aktives Üben von Gesprächseröffnungen (persönlich und am Telefon) gewinnen Sie Sicherheit.

Sie erarbeiten Lösungen für schwierige Gesprächssituationen.

Klare Gesprächsabschlüsse in allen Phasen des Akquisegesprächs werden Ihnen möglich.

... steigern Sie Ihre Gesprächskompetenz und Zielorientierung!
So kommen Sie sicher auf den Punkt.

Wichtige Inhalte dieses Workshops sind:

- Erste Schritte für mehr Erfolg in der Akquise
- Das mache ich bisher in meiner Akquise, was kann optimiert werden?
- Klare Ziele definieren, einhalten und kontrollieren
- Souveräne Gesprächsführung am Telefon und im persönlichen Gespräch
- Ihr individueller Weg auf Basis Ihrer ganz persönlichen Art
- Weitere Möglichkeiten und individuelle Zielsetzungen in der Akquise
- Welche Stolpersteine kennen Sie?
- Mit diesen müssen Sie rechnen!
- Und so schaffen Sie sie aus dem Weg!
- Bereits nach den realistischen Übungen in diesem Workshop, werden Sie erste Erfolge in Ihrer Akquise erzielen.

Matthias A. Lämmer, Inhaber und Trainer von **KLICKTRAINING**, steht Ihnen vor und auch nach dem Workshop für einen aktiven Austausch sowie Ihre Fragen zur Seite.

Termine:

Siehe Terminübersicht „Come together“ ab 09:30 Uhr - Workshop: 10:00 - ca. 16:00 Uhr

Wunschtermine sind auch möglich.

Inhousetermine in Ihrem Unternehmen sind weltweit deutschsprachig möglich.

Ort:

für die oben genannten Termine: SmuX Geesthacht

Ihre Investition beträgt € 249.-, inkl. MwSt. pro Person

Inkl. Schulungsmaterial und Unterlagen.

Für Ihr leibliches Wohl ist ebenfalls gesorgt.

Rhetorik in Verhandlungen

Kennen Sie diese Verhandlungssituationen?

- Jemand sagt etwas, Sie sind "baff", haben keine Antwort, geschweige eine "Gegenwehr" und das war es dann?
- Ihr Verhandlungspartner bringt Argumente, auf die Sie keine Antwort haben.
- Es werden Anforderungen an Sie gestellt, die unrealistisch und schon "frech" von Ihrem Gegenüber sind.
...Und dennoch, Sie möchten das Gespräch in eine gute Richtung leiten.
- Sie würden in bestimmten Situationen gern etwas beitragen, aber Ihnen fehlen die richtigen Worte?

DANN IST DIESER WORKSHOP DER RICHTIGE FÜR SIE!

Wichtige Inhalte dieses Workshops sind:

- Bestimmen von Situationen, die für Sie unlösbar scheinen.
- Situationen aus verschiedenen Perspektiven erleben.
- Individuelle Lösungen erarbeiten und vertiefen, damit es in Ihrem Umfeld einfach besser für Sie läuft.
- Methoden, Verhalten, Argumente und Erlebnisse für Ihre Situationen.

Bereits nach den realistischen Übungen in diesem Workshop, werden Sie erste Erfolge in Ihrer Gesprächsführung erzielen

Termine:

Siehe Terminliste, „Come together“ ab 09:30 Uhr - Workshop: 10:00 - ca. 16:00 Uhr

oder...

Stimmen wir individuell mit Ihnen ab!

Gern auch als Inhouse Termin bei Ihnen oder an dem Ort Ihrer Wahl.

Ort:

für die oben genannten Termine: SmuX Geesthacht

Ihre Investition beträgt € 249.-, inkl. MwSt. pro Person
Inkl. Schulungsmaterial und Unterlagen.
Für Ihr leibliches Wohl ist ebenfalls gesorgt.

Workshop - Verkauf

Kennen Sie das?

Ein Kunde lässt sich bei Ihnen ausführlich beraten, stellt seine Fragen und Sie geben Ihr Bestes um ihn zu überzeugen.

Dann kommt so etwas wie „Das muss ich mir noch überlegen“ oder „Jetzt spreche ich noch mit meiner Frau.“ ...

Möchten Sie diesem „Kunden“ künftig etwas verkaufen?

Dann nehmen Sie an diesem Workshop teil.

Trainieren Sie Lösungen für die oben genannten und weitere Situationen.

Auch für Ihre individuellen Verkaufssituationen erarbeiten wir Ihre Lösungen.

Wichtige Inhalte dieses Workshops sind:

- Die wichtigsten Schritte zum sicheren Verkaufsabschluss
- Persönliche Ziele im Verkaufsgespräch
- Hilfreiche Argumentationen und Fragestellungen für zielführende Verkaufsgespräche
- Kurze Praxisübungen in 2er und 3er Gruppen
- Und was kommt nach dem erfolgten Verkauf?!!
- Persönliche Stärken erkennen, definieren und nutzen

Frisch aufgetankt mit guten Argumenten starten Sie nach diesem Workshop in ihre Verkaufsgespräche.

Matthias A. Lämmer, Inhaber und Trainer von **KLICKTRAINING**, steht Ihnen vor und auch nach dem Workshop für einen aktiven Austausch sowie Ihre Fragen zur Seite.

Termine:

Siehe Terminübersicht „Come together“ ab 09:30 Uhr - Workshop: 10:00 - ca. 16:00 Uhr

Wunschtermine sind natürlich auch möglich.

Inhousetermine in Ihrem Unternehmen sind weltweit deutschsprachig möglich.

Ort:

für die oben genannten Termine: SmuX Geesthacht

Ihre Investition beträgt € 249.-, inkl. MwSt. pro Person
Inkl. Schulungsmaterial und Unterlagen.

Für Ihr leibliches Wohl ist ebenfalls gesorgt.

Zeit- und Selbstmanagement

Haben Sie eine gute Zeitplanung und einen klaren Blick für Ihre Ziele?

Wenn nicht, hier bekommen Sie die passenden Werkzeuge praxisgerecht und individuell vorgestellt.

Zeit- und Selbstmanagement – Workshop

In diesem praxisorientierten Workshop erfahren Sie mehr über den Umgang mit Ihrer Zeit und Ihren Zielen.

Sie entwickeln positive Ansätze „Zeitdiebe“ zu erkennen und sich neu zu strukturieren.

Wichtige Inhalte dieses Workshops sind:

- Grundlagen des erfolgreichen Zeit- u. Selbstmanagement
- Klare Ziele definieren, einhalten und kontrollieren
- Optimale Zeiteinteilung und die dafür geeigneten Werkzeuge
- Aufgaben optimal delegieren
- Sicherer Umgang mit Zeitdieben – Im richtigen Moment „NEIN“ sagen
- Persönliche Stärken erkennen, definieren und nutzen
- Schon am Abend dieses Workshops werden Sie erste Veränderungen geplant haben und zielorientiert in die Zukunft blicken

Matthias A. Lämmer, Inhaber und Trainer von **KLICKTRAINING**, steht Ihnen vor und auch nach dem Workshop für einen aktiven Austausch sowie Ihre Fragen zur Seite.

Termine:

Siehe Terminübersicht „Come together“ ab 09:30 Uhr - Workshop: 10:00 - ca. 16:00 Uhr

Wunschtermine sind auch möglich.

Inhousetermine in Ihrem Unternehmen sind weltweit deutschsprachig möglich.

Ort:

für die oben genannten Termine: SmuX Geesthacht

Ihre Investition beträgt € 249.-, inkl. MwSt. pro Person

Inkl. Schulungsmaterial und Unterlagen.

Für Ihr leibliches Wohl ist ebenfalls gesorgt.

Verbindliche Anmeldung - SmuX

Hiermit melde ich mich verbindlich zum **Workshop:** _____ **an.**

Folgende Termine passen in meine Zeitplanung: _____

Meine Investition beträgt € _____.- inkl.. MwSt. pro Person

Teilnehmer: _____ Ggf. Rechnungsadresse/ Unternehmen: _____

Name: _____ Unternehmensname: _____

Vorname: _____ Abteilung/Kontakt: _____

Straße: _____ Straße: _____

PLZ/Ort: _____ PLZ/Ort: _____

Telefon: _____ Telefon: _____

E-Mail : _____ E-Mail : _____

Ort, Datum: _____ Unterschrift/ Stempel: _____

Weitere Teilnehmer:

Name: _____ Vorname: _____

Name: _____ Vorname: _____

Name: _____ Vorname: _____

Ihre Anmeldung ist bis 10 Tage vor dem Workshop erforderlich.

Ihre Rechnung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung. Die Rechnung ist direkt fällig.

Rücktrittsbestimmungen: Sollten Sie am Workshop nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit, eine Ersatzperson zu benennen. Bis zwei Wochen vor Workshopbeginn ist die Rückzahlung der Teilnehmerpauschale, abzüglich € 50.- zzgl. MwSt. Bearbeitungsgebühr, möglich. Danach kann die Teilnehmerpauschale nur erstattet werden, falls der Platz anderweitig besetzt werden kann. Auch in diesem Fall wird die Bearbeitungsgebühr von € 50.- zzgl. MwSt. fällig.

Bitte faxen Sie diese Anmeldung an:

04185 808 872

Sie erhalten dann Ihre Anmeldebestätigung