

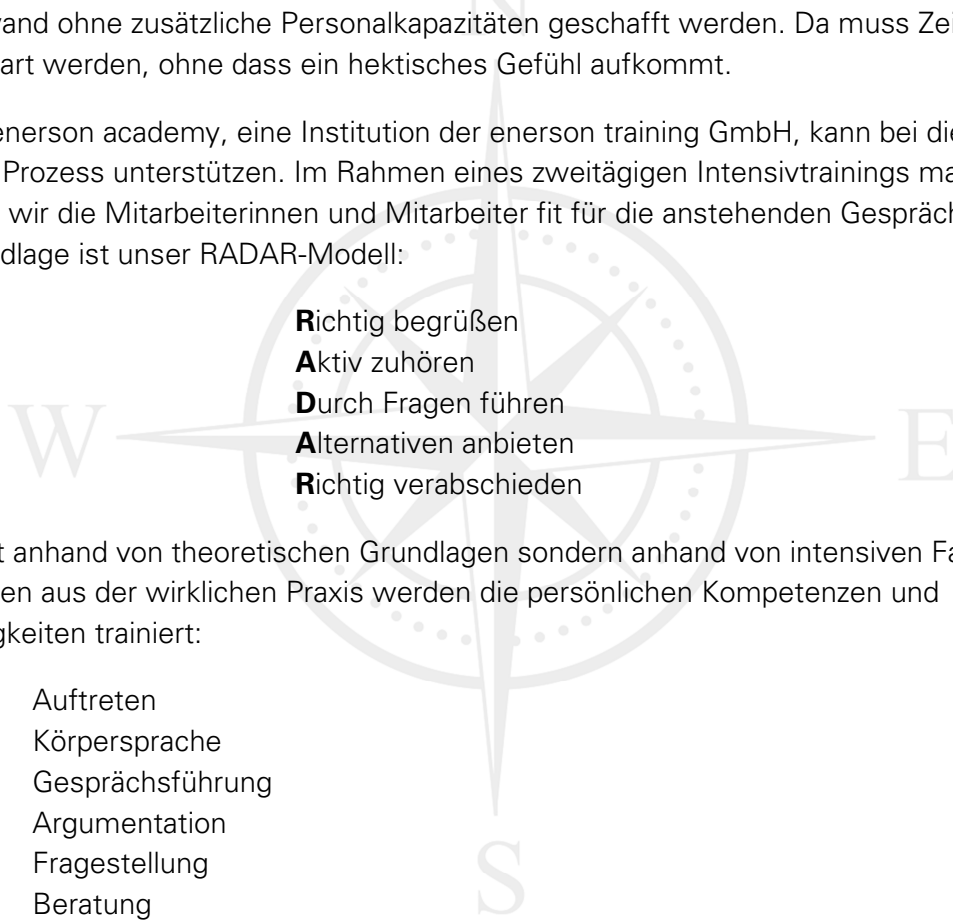
Intensivtraining Verkaufsgespräche

Alle Jahre wieder ...

... und spätestens mit dem Versand der Jahresverbrauchsabrechnung steigt die Anzahl der Kundenkontakte.

Die Kunden haben verstärkt Erklärungsbedarf, es gibt Diskussionen über Verbräuche und monatliche Abschläge und die Wechselbereitschaft nimmt zu. Die Anforderungen an die Mitarbeiter und die Arbeitsbelastung steigen. Auf der einen Seite muss sichergestellt sein, dass die Kunden ausgiebig beraten werden und zufrieden aus dem Gespräch herausgehen, auf der anderen Seite müssen die Gespräche zeitlich und inhaltlich optimiert werden. Denn häufig muss Mehraufwand ohne zusätzliche Personalkapazitäten geschaffen werden. Da muss Zeit gespart werden, ohne dass ein hektisches Gefühl aufkommt.

Die enerson academy, eine Institution der enerson training GmbH, kann bei diesem Prozess unterstützen. Im Rahmen eines zweitägigen Intensivtrainings machen wir die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fit für die anstehenden Gespräche. Grundlage ist unser RADAR-Modell:



Richtig begrüßen
Aktiv zuhören
Durch Fragen führen
Alternativen anbieten
Richtig verabschieden

Nicht anhand von theoretischen Grundlagen sondern anhand von intensiven Fallstudien aus der wirklichen Praxis werden die persönlichen Kompetenzen und Fähigkeiten trainiert:

- Auftreten
- Körpersprache
- Gesprächsführung
- Argumentation
- Fragestellung
- Beratung
- Anbieten alternativer Lösungen
- Einwand Argumentation
- De-Eskalation
- Durch Fragen führen

Dabei spielt die Eigen- und Fremdwahrnehmung eine entscheidende Rolle. Vor jeder Übung legt der Teilnehmer fest, was er in dem nächsten Gespräch erreicht möchte, worauf er achten möchte und was vermieden werden soll. Im Anschluss an die Übung findet eine Selbsteinschätzung statt und ein Beobachter gibt ein Feedback über die Wirkung. Dies zusammen zeigt dann den Lernfortschritt auf.

Um ein intensives Lernen und Arbeiten zu ermöglichen, ist die Anzahl der Teilnehmer auf 10 Personen begrenzt.

Wenn drei oder mehr Teilnehmer aus einem Unternehmen Interesse an dem Intensiv-Seminar haben, führen wir gerne auch ein Inhouse-Seminar durch. Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf, damit wir Ihnen ein individuelles Angebot unterbreiten können.

Seminartermine:

Bremen: 24.-25.10.2013

Mülheim an der Ruhr: 07.-08.11.2013

Mülheim an der Ruhr: 11.-12.11.2013

Anmeldeformular

Titel des Seminars / Kursnummer: Verkaufsgespräche intensiv

Anmeldedaten

Teilnehmer 1 Titel, Vorname, Nachname

Position, EMail-Adresse

Teilnehmer 2 Titel, Vorname, Nachname

Position, EMail-Adresse

Teilnehmer 3 Titel, Vorname, Nachname

Position, EMail-Adresse

Firma

Straße / Postfach

Postleitzahl, Ort

Telefon-Nummer, Fax-Nummer

So melden Sie sich an:

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald (ggf. per Fax) zurücksenden. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung.

Sollten sich mehr als zwei Personen desselben Unternehmens zu der Veranstaltung anmelden, nehmen Sie bitte Kontakt zu uns auf. Ggf. die Durchführung eines Inhouse-Seminars für Ihr Unternehmen kostengünstiger.

Durch eine Stornierung in schriftlicher Form ist ein kostenloser Vertragsrücktritt bis zwei Wochen vor Veranstaltungstermin möglich. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Selbstverständlich ist ohne Zusatzkosten eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Es gelten die AGB der enerson training GmbH.

eMail: info@enerson.de

Fax: +49 208 306790-579

Datenschutzhinweis:

enerson training GmbH und die mit ihr verbundenen Gesellschaften verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung sowie weitere Informationen per Post/Mail zukommen zu lassen. Selbstverständlich können Sie der Verwendung Ihrer Daten per E-Mail unter datenschutz@enerson.de oder telefonisch unter 02 08 / 306790-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung jederzeit widerrufen.

Allgemeine Geschäftsbedingungen der enerson training GmbH

- §1 Seminartermine und Orte veröffentlichen wir ausschließlich auf unserer Internetseite www.enerson.de um aktuellen Entwicklungen Rechnung tragen zu können.
- §2 Haben Sie sich für ein Seminar entschieden, nutzen Sie bitte die Möglichkeit zur Online-Anmeldung auf der oben genannten Internetseite oder füllen Sie den Anmeldebogen aus, der sich am Ende des Seminarkatalogs befindet. Ihre Anmeldung wird mit unserer schriftlichen Bestätigung verbindlich.
- §3 Bei mehrtägigen Veranstaltungen sind wir Ihnen gern bei der Reservierung eines Hotelzimmers behilflich. Die Übernachtungskosten sind nicht in den Seminargebühren enthalten. Bitte entrichten Sie sie je nach Anforderung des Hoteliers.
- §4 Eine Rechnung über die Seminargebühren senden wir per Post Ihnen zu; bitte überweisen Sie erst nach deren Erhalt innerhalb von 14 Tagen. Die im Seminarkatalog angegebenen Gebühren verstehen sich pro Person und Veranstaltungstermin zuzüglich Umsatzsteuer von zurzeit 19%.
- §5 Anmeldeschluss ist zwei Wochen vor Seminarbeginn. In Einzelfällen können verspätete Buchungen berücksichtigt werden.
- §6 Müssen Sie Ihre Teilnahme an einem gebuchten Seminar absagen oder wollen Sie einen Ersatzteilnehmer benennen, so bitten wir um schriftliche Mitteilung (Brief/E-Mail/Fax). Absagen bis zu zwei Wochen vor dem Schulungstermin sind kostenfrei möglich. Danach berechnen wir pauschal 100%.
- §7 Wir bitten um Verständnis, dass auch wir eine Veranstaltungen ausnahmsweise absagen müssen, wenn die Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht wird. Gern bieten wir Ihnen in einem solchen Fall die Teilnahme an einem Folgetermin oder gegebenenfalls ein Inhouse-Seminar an.
- §8 Die Seminarunterlagen sind als persönliche Arbeitsunterlagen zu verstehen. Die Vervielfältigung, Weitergabe oder anderweitige Nutzung der Seminarunterlagen behalten wir uns vor und ist nicht ohne schriftliche Genehmigung durch die enerson training GmbH, vertreten durch ihren Geschäftsführer zulässig.

Die enerson-Gruppe ist ein mittelständisches Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen mit derzeit rund 200 Mitarbeitern.



Die Gruppe hat ihren Sitz in Mülheim a. d. Ruhr und daneben noch Niederlassungen in Bremen und Jena. Das enerson-Team verbindet eine gemeinsame Handlungsweise:

„Gestalten und Bewegen“!

Unsere Sachbearbeiter, Experten und Berater verfügen über langjährige Expertise aus ihren jeweiligen Fachbereichen. Wir besitzen die Werkzeuge und die Erfahrung komplexe Anforderungen des Marktes in effektive und effiziente Lösungen umzusetzen.

Die **enerson training** sorgt für aktuelles Wissen über alle energiewirtschaftlichen Prozesse und Herausforderungen des Marktes:

Offene Trainings

- Energiewirtschaftlich Kompetenz
- Methodenkompetenz
- Expertenwissen

Inhouse-Seminare

- Entwicklung maßgeschneiderter Schulungskonzepte (Seminare, Workshops oder Programme)
- Entwicklung und Umsetzung von individuellen Trainings- und Coaching-Konzepten
- Moderation von Workshops und Teamveranstaltungen

Wenn Sie Interesse an weiteren Leistungen der enerson-Gruppe oder an dem aktuellen Seminkatalog haben, nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf oder schauen Sie auf unserer Web-Seite www.enerson.de

