



Live-Online-Training inhouse

Exklusiv für Frauen: Gekonnt kommunizieren und verhandeln

Setzen Sie sich durch!

Als Frau bewegen Sie sich im Vertrieb meist in einer Männerdomäne. Wie Sie Ihre Ziele leichter und erfolgreich erreichen – in Gesprächen mit Kollegen oder Vorgesetzten oder in Verhandlungen mit Kunden oder Einkäufern –, lernen Sie in diesem Training. Sie schärfen Ihre Kommunikationskompetenz und Ihr Verhandlungsgeschick und setzen Ihre Stärken gezielt gegenüber Gesprächs- und Verhandlungspartnern ein. So gewinnen Sie an Souveränität, Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen und erreichen, was Sie wollen.

Buchungsnummer

31428

Lerndauer

3–4 Stunden (3 Blöcke á 4 Stunden)

Preis

Individuell auf Anfrage

**Lernziele**

Ihr Trainer ist Experte im Bereich der geschlechtsspezifischen Kommunikation und verfügt über langjährige Vertriebserfahrung in verschiedenen Positionen.

- ✓ Sie setzen Ihre Stärken als Verkäuferin besser ein, bauen falsche Bescheidenheit ab und vermarkten sich wirkungsvoll.
- ✓ Sie erhalten gezielte Tipps für Ihre ganz persönlichen Vertriebssituationen.
- ✓ Sie gehen künftig mit Alpha-Männchen, Machtspielen und Kampfrhetorik professionell um.
- ✓ Sie kommen im Vertrieb leichter an Ihr gewünschtes Ziel, gewinnen in Gesprächs- und Verhandlungssituationen an Souveränität, Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie die passende Beziehungsebene aufbauen.
- ✓ Sie entwickeln eine souveräne und überzeugende Ausstrahlung.

**Inhalte****Geschlechterspezifische Kommunikation im Vertrieb**

- geschlechtsspezifische Unterschiede in der Kommunikation, Rhetorik und Körpersprache
- die 5 wichtigsten Unterschiede zwischen Frau und Mann und wie Sie diese geschickt nutzen
- männlicher Kampfrhetorik souverän begegnen
- So punkten Sie mit Ihren Qualitäten.
- So vermarkten Sie sich optimal.
- wie Sie sich über Ihre Fähigkeiten und Erfolge bewusst werden

Die sieben Säulen der Selbstdarstellung

- Souveränität, Persönlichkeit, Überzeugungskraft in typischen Vertriebssituationen einsetzen
- souveränes Auftreten in Vertrieb und Verkauf
- gezielt Sympathie und eine vertrauensvolle Basis entwickeln
- mit Schlagfertigkeit und Humor punkten
- Durchsetzungskraft und Überzeugungskraft stärken, selbst in schwierigen Situationen

Umgang mit Machtspielen und Dominanzgehab

- wie Sie Arroganz und Machtspielen ideal begegnen
- woran Sie Dominanzgehab erkennen und mit Charme entwarnen
- Machtspielen in typischen Verkaufssituationen auf Augenhöhe meistern

Als Verkäuferin gekonnt verhandeln – Verhandlungskompetenz ausbauen

- die Vorbereitung auf das Verkaufsgespräch
- herausfinden, was Ihr Gegenüber tatsächlich möchte
- mit weiblicher Kommunikationsstärke gezielt punkten



Infos im Web
www.haufe-akademie.de/inhouse



Lassen Sie sich beraten
Tel. +49 761 595339-11 · inhouse@haufe-akademie.de