



## **Rhetorik und Beratung**

Techniken erfolgreicher Beratungs- und Verkaufsgespräche

### **Seminarziel:**

Die Seminarteilnehmer lernen auf dem Seminar die grundlegenden Faktoren in Form von zahlreichen Übungen, die zu mehr Selbstsicherheit und mehr Glaubwürdigkeit beim Verkauf führen. Motivationswille, Verständnis und Aufrichtigkeit sind zentrale Begriffe dieses Seminars.

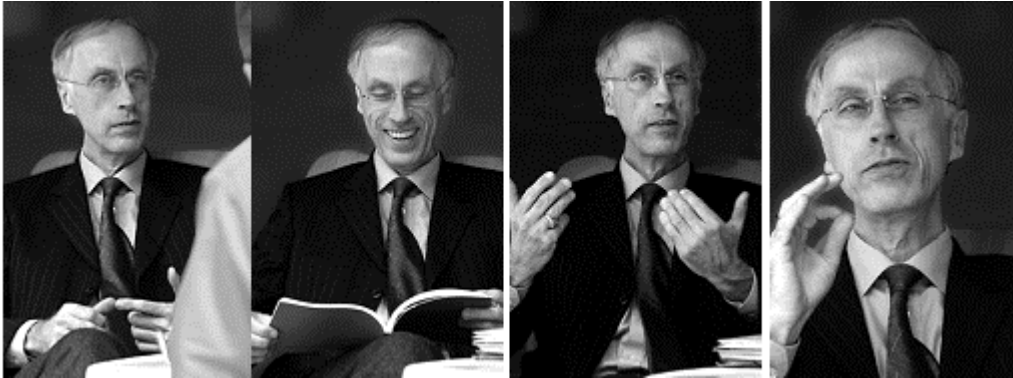
### **Aus dem Inhalt:**

- Grundlagen von Kommunikation
- Drei-Minuten-Rede aus dem Stegreif mit anschließender Analyse
- Grundlegende Sprechübungen
- Abbau von Sprechhemmungen und Redeängsten
- 12 Rhetorikgrundregeln, ohne die nichts läuft
- Körpersprache und Wirkung auf die Umgebung
- Steigerung der Geistesgegenwart und Schlagfertigkeit, Gedächtnisübungen
- Vorbereitung von Verkaufs- und Beratungsgesprächen
- Fünf Stufen der Beeinflussung
- Treffend formulieren
- Erfolgreiche Gesprächstechniken
- 5 Fallbeispiele von verschiedenen Arten von Kunden und deren Handhabung
- Umgang mit schwierigen Mitarbeitern oder Kunden (Rollenspiel)
- Die drei Hauptphasen des Verkaufsgesprächs: Eröffnungs-, Präsentations- und Abschlußphase mit Beispielen, Beispielen, Beispielen
- Abschlußtechniken: Eine Entscheidung muß fallen; typische Fehler im Verkaufsgespräch
- Überzeugen mit Persönlichkeit; erfahren Sie dabei, was Sie von keinem Rhetoriktrainer gehört haben

**Methode:** Redeübungen und Rollenspiele mit sich steigerndem Schwierigkeitsgrad gestatten jedem Teilnehmer die erwünschten Fortschritte. Situationsübungen; Lehrgespräche

**Zielgruppe:** Dieses Seminar richtet sich an Berater, Verhändler, Verkäufer, Mitarbeiter mit Kundentelefonaten, weitere Interessenten, die sich, Dienstleistungen, Ideen und Inhalte vermitteln wollen

**Dauer:** 2 Tage



**Referent:** Wolfgang Baitz, Unternehmensberatung Baitz

Studiengänge: Medizin und Psychologie, Ausbildung in Trainingstechniken bei namhaften internationalen Toptrainern. Jahrelange Tätigkeit im Verkauf und als Verkaufsleiter in der Immobilienbranche. Seit 1980 freier Trainer und Unternehmensberater. Schwerpunkte: Managementtrainings; Stress, Kreativität, Kommunikation, lebenslang lernen. Trainiert u.a. für Zentrum für Unternehmensführung, Kilchberg/Zürich; Die Akademie, Bad Harzburg u.a andere Institute. Trainierte für fast alle DAX Unternehmen.

Bekanntgeworden durch zahlreiche Veröffentlichungen u.a. 3 Bücher MindPower

Lehrbeauftragter der Westfälischen Hochschule in Bocholt