

Training für  
„Selling Consultancy“  
TfsC Vol II

# Training für „Selling Consultancy“

## TfsC Vol II

### Kundenbeziehungen vertiefen. Erfolgreich verhandeln.

Dienstleistung ist ein Wechselspiel aus Ideen, Gegenideen und Abstimmungen. Dabei wechseln sich Symbiose und Konfrontation laufend ab. Im Sinne eines Ganzen müssen Standpunkte vereint oder klar abgegrenzt werden. Die Gestaltung dieses Prozesses wird regelmäßig von Ihnen erwartet. Ihre Motivation und Ihre Persönlichkeit sind für die erfolgreiche Arbeit entscheidend. Neben der Kompetenz, Methodik und Leistungsfähigkeit stehen Ihre Haltung und die Erkenntnis, die Zukunft mit Ihren Klienten gemeinsam gestalten zu wollen, im Fokus.

#### Inhalt:

Das Besondere an unseren Trainings kennen Sie bereits. In diesem TfsC nutzen Sie Ihre Erfahrungen aus der Praxis und dem ersten Training TfsC Vol I und reflektieren diese. In der neuen Lerngruppe setzen Sie weitere persönliche Entwicklungspläne um. Strategische Vorgehensweise, Offertgestaltung und das Verhalten in schwierigen Situationen stehen in diesem Training im Fokus.

#### Ziel:

Am Ende des Trainings verfügen Sie über die Kompetenz, angemessene Honorare zu realisieren. Sie gelangen von kostenloser Anbahnung zu profitablen Aufträgen und erzielen in Verhandlungen tragfähige Resultate. Sie optimieren Ihr Beraterprofil und präsentieren gezielter. Ihr Energiemanagement hat sich verbessert.

1. Tag	Einstellung	Verkaufsentwicklung
	<b>Persönliche Einstellung zu:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; kostenlosen Anbahnungsleistungen</li><li>&gt; angemessener Leistungsverrechnung</li><li>&gt; gleicher Augenhöhe mit dem Klienten</li><li>&gt; den Themen aus dem TfsC Vol I (Wiederholung)</li></ul>	<b>Strategische Geschäftsentwicklung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Potenzialsteigerung durch Optimierung</li><li>&gt; aktive Klientenpflege</li><li>&gt; effektives Marketing</li><li>&gt; Net „t“-Working</li><li>&gt; Angebotsgestaltung</li></ul>
2. Tag	Präsentationstechnik	Kommunikation
	<b>Wie kann ich mich in Vorträgen und Präsentationen steigern?</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Argumentationsaufbau</li><li>&gt; Selbstsicherheit und Wirkung</li><li>&gt; elektronische Hilfsmittel</li><li>&gt; Visualisierungen</li><li>&gt; Vorbereitung und Spontanität</li></ul>	<b>Wie kann ich mich im Dialog steigern?</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; aktiv zuhören</li><li>&gt; zusammenfassen und interpretieren</li><li>&gt; nachfragen und Gesprächsgestaltung</li><li>&gt; Kundenpflege</li></ul>
3. Tag	Schwierige Gesprächssituationen	Arbeitstechnik - Energie
	<b>Verhandlungsführung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Symbiose und Konfrontation</li><li>&gt; Motive erkennen und nutzen</li><li>&gt; erfolgreich verteidigen</li><li>&gt; Umgang mit Problemfeldern</li></ul>	<b>Steigerung der persönlichen Leistung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Selbstorganisation und Zeitmanagement</li><li>&gt; Effektivität und Effizienz</li><li>&gt; Umgang mit Stress</li></ul>

# Investition und Termine

Training für „Selling Consultancy“ TfsC Vol II

1.690,-- €

Bitte überprüfen Sie eventuelle Fördermöglichkeiten, wir helfen Ihnen gerne.

**Trainer:** Heinz Goldemund  
**Termine des Trainings:** 27.2., 19.3., 16.4.2012  
**Location des Trainings:** Großraum Wien

## Allgemeine Bedingungen

### I. Wir verpflichten uns:

1. Die Trainingskurse konsequent auf die in der beschriebenen Form festgelegten Zielsetzungen auszurichten.
2. Die Trainingsteilnehmer individuell und entsprechend ihren realistischen Möglichkeiten zu trainieren.
3. Zu einem allen Teilnehmern gegenüber praxisnahen, fordernden und motivierenden Trainingsstil.
4. Zu absoluter Diskretion gegenüber Dritten.
5. Unsere Auftraggeber auf Gegebenheiten aufmerksam zu machen, die den Erfolg eines Trainings in Frage stellen.
6. Einmal festgelegte Termine – Fälle höherer Gewalt ausgenommen – einzuhalten, wobei wir uns das Recht vorbehalten, bei Verhinderung eines Trainingsleiters einen kompetenten Vertreter zu stellen.
7. Folgende Leistungen zu erbringen: Trainingsleistungen, Seminarraumbereitstellung samt Verpflegung (keine Nächtigung), Verfolgung der Zielvereinbarungen, Lernhilfen (Hefte, Ordner, Merkkarten), Hausaufgaben und Testdurchführungen, Unterlagen, Betrieb und Moderation der web-gestützten Lernplattform.
8. Für die begleitenden Coachings in jeder Praxisphase 2 Terminfenster zur Auswahl anzubieten.

### II. Unsere Auftraggeber und Teilnehmer verpflichten sich:

1. Uns Stornierungen schriftlich mitzuteilen;
2. Bei Stornierungen innerhalb von 6 Wochen vor Trainingsbeginn 50% des vereinbarten Honorars, bei noch kurzfristigeren Stornierungen das volle Honorar zu zahlen. Nennen Sie einen Ersatzteilnehmer entfällt die Stornogebühr.
3. Einmal festgelegte Termine – Fälle höherer Gewalt ausgenommen – einzuhalten und bei von ihm gewünschten Terminverschiebungen Ersatztermine gesondert zu bezahlen.
4. Keine Trainingsunterlagen oder irgendwelche Teile daraus ohne unsere schriftliche Einwilligung in irgendeiner Form zu reproduzieren.
5. Durchführung und Erledigung der Hausübungen, Projektarbeiten, Gruppenarbeiten.
6. Die von uns bereitgestellten Unterlagen nur im Unternehmen zu verwenden und bei einer geplanten Verwendung außerhalb des Unternehmens unsere Zustimmung einzuholen.
7. Alle angegebenen Preise verstehen sich zuzüglich 20% MwSt. Die Zahlung erfolgt nach Erhalt der Rechnung ohne Abzug prompt. Das Honorar ist bis zum ersten Trainingstag fällig.

### III. Im Übrigen vereinbaren wir:

1. Dass Änderungen oder Ergänzungen des Vertragsinhaltes nur bei schriftlicher Bestätigung unsererseits wirksam sind und als Gerichtsstand Klosterneuburg gilt.
2. Für alle Unterlagen und Hilfsmittel liegen die Urheberrechte bei uns.

goldemund consulting

Dietrichsteingasse 13/C 02, 3400 Klosterneuburg  
T +43 (0) 2243 20 816-0

**Detailinfos und Anmeldung:**  
[www.goldemund.com](http://www.goldemund.com), [training@goldemund.com](mailto:training@goldemund.com)