

# Professionelle Beratung leicht gemacht

Bei der Beratung zu Ihren Leistungen und Produkten geht es um eine abschlussorientierte Kommunikation. Doch wie führt man Beratungsgespräche zielgerichtet und welche Techniken gibt es um den Kunden nachhaltig zu überzeugen. Die Verbesserung des Verhaltens in solchen Situationen steht im Mittelpunkt dieses Trainings. Neben den Grundlagen bieten praktische Übungen die beste Möglichkeit Erfahrungen zu sammeln. Bringen Sie Ihre „Problemfälle“ gerne mit.

## Themen:

- Erfolgreiche Gesprächsführung
- Körpersprache
- Rhetorik
- Präsentation
- Struktur im Gespräch
- Argumentationstechniken
- Kundennutzen formulieren
- Preis- und Rabattgespräche
- Abschlussgespräche führen und sich durchsetzen

## Nutzen:

- Sie können Ihre Kunden aufgrund Körpersprache und Rhetorik einschätzen
- Sie nutzen feste Strukturen für Ihre Beratungsgespräche
- Sie wissen den Kundennutzen zu formulieren

## Ziel:

Sie steigern Ihre Umsätze und wissen genauer, was Ihre Kunden wirklich wollen. Professionell generieren Sie daraus Zusatzgeschäfte und erhöhen die Zufriedenheit Ihrer Kunden.

## Zielgruppe:

Mitarbeiter mit Kundenkontakt in Beratung und Vertrieb

## Dozent:

Andreas Bachmann

- 28 Jahre Marketing- und Vertriebs Erfahrung
- 23 Jahre Führungserfahrung und -verantwortung
- 23 Jahre Praxis als Berater, Trainer, Coach, Dozent und Moderator
- 10 Jahre Projekterfahrung mit Digitalisierung
- 7 Jahre Unternehmensführung
- [www.akademie40.de](http://www.akademie40.de)

## Termine:

Dienstag, 30.10.2018

## Anmeldeschluss:

Dienstag, 16.10.2018

## Unterrichtszeiten:

09:00 Uhr bis 16:00 Uhr

## Lehrgangskosten:

149,00 €

## Ort und Durchführung:

Handwerkskammer Service GmbH Würzburg  
Dieselstraße 9  
97082 Würzburg

## Abschluss:

Teilnahmebescheinigung

## Ansprechpartner:

Tobias Hirsch  
Handwerkskammer Service GmbH Würzburg  
Dieselstraße 9  
97082 Würzburg  
Tel.: 0931 320942-42  
Fax: 0931 320942-69  
[tobias.hirsch@hwk-service.de](mailto:tobias.hirsch@hwk-service.de)