

Selbstbewusstseinstrainings für Teams

Zielgruppe: Vertriebsmitarbeiter, Verkäufer und Außendienstmitarbeiter

Gerade bei der Arbeit mit Vertriebsmitarbeitern **im Team** bieten sich hervorragende praktische Ansätze. Die Stärkung des Selbstbewusstseins wird für Ihre Mitarbeiter kurzfristig spürbar und erlebbar.

Der Nutzen und die Differenzierung dieses Selbstbewusstseinstraining für Vertriebsmitarbeiter, Verkäufer und Außendienstmitarbeiter auf einen Blick:

- Sie erleben ein **kompaktes Intensivtraining** über zwei Tage.
- **Sie verbessern Ihre Fähigkeiten**, Menschen zuzuhören und deren Motive und Beweggründe zu erfahren.
- **Sie schärfen Ihre Sinneswahrnehmung** bezüglich der Körpersprache Ihrer Mitmenschen.
- **Sie erlernen kommunikative Strategien** von "aktivem Zuhören" und erwerben das Wissen um Typologien von Menschen.
- Sie entwickeln ein **ergebnisorientiertes Kommunikationsverhalten**.
- **Sie lernen, sich stärker in Ihr Gegenüber einzufühlen** und so Konflikte besser zu lösen oder zu vermeiden.
- **Sie können aktiver** für die Situation Ihres Gegenübers argumentieren und dadurch besser überzeugen.
- **Sie lernen Menschen erfolgreicher zu motivieren**, indem Sie die bekannten Stärken ansprechen und bedienen.
- **Sie verstärken den Aufbau** von individuelleren und tiefen Kundenbeziehungen.
- **Sie können erfolgreicher verkaufen**, weil Sie Ihren Kunden bei seinen Bedürfnissen abholen.
- **Neben dem Wissen**, was Sie theoretisch tun können, erfahren Sie durch vielfältige, **praxisorientierte Techniken**, wie Sie diese wertvollen Methoden **direkt** umsetzen.

- **Jeder Teilnehmer erhält ein detailliertes Teilnehmerzertifikat.**
- **Profitieren Sie» [zusätzlich](#) von meiner langjährigen Erfahrung als nationaler Vertriebsleiter, nationaler Key Account Manager und Coach.**
- **Ihre Investition** richtet sich nach Ort, Umfang, Art, Dauer und Anzahl der Teilnehmer. Gerne erstellen wir Ihnen zum **Selbstbewusstseinstaining Ihres Teams ein individuelles Angebot.**
[» Fordern Sie hier Ihr individuelles Angebot an!](#)
- **Veranstaltungsort nach Absprache oder im Nexus Seminarzentrum:**
NH Hotel Hirschberg/Heidelberg,
Brandenburger Straße 30,
69493 Hirschberg

Emotionale und soziale Kommunikationskompetenz

Selbstbewusstseinstaining für Vertriebsmitarbeiter, Verkäufer und Außendienstmitarbeiter

Der Schwerpunkt dieses Selbstbewusstseinstainings für Vertriebsmitarbeiter liegt im Bereich der Stärkung von emotionaler und sozialer Kommunikationskompetenz.

Emotionale und soziale Kommunikationskompetenz im Vertrieb ist das Zusammenfließen von Fähigkeiten, um die Anforderungen des Kunden bestmöglich zu befriedigen.

Sie erfordert Kreativität, Flexibilität und eine große Transferfähigkeit.

Kompetente Mitarbeiter schöpfen aus einem großen Pool an Erfahrungen, können diese auch in einem geänderten Kontext einbringen und finden sich auch in ungewohnten Situationen schnell zurecht.

Der Erfolg und die Konfliktfreiheit von zwischenmenschlicher Interaktion hängen stark davon ab, wie weit die Gesprächsteilnehmer ihr jeweiliges Gegenüber einschätzen und angemessen auf dessen individuelle Persönlichkeit eingehen können.

Eine hohe Qualifikation und Kompetenz von Vertriebsmitarbeitern zeichnet sich weiterhin dadurch aus, dass sie selbstbewusste Entscheidungen treffen.

Emotionale und soziale Kommunikationskompetenz ist heute die Königsdisziplin in Verkauf und Vertrieb.

Dauerhaft kann ein Unternehmen nur mit kompetenten Mitarbeitern arbeiten. Sie sind die Grundsicherung der Organisation.

Das Ziel dieses Trainings ist die Stärkung von Selbstbewusstsein, um sich sicher zu sein, wie es gelingt, zu anderen Menschen tragfähige Verbindungen herzustellen - und dabei die eigenen Positionen konstruktiv durchzusetzen.

Methoden und Vorgehensweise

Selbstbewusstseinstaining für Vertriebsmitarbeiter, Verkäufer und Außendienstmitarbeiter

In diesem außergewöhnlichen Selbstbewusstseinstaining für Vertriebsmitarbeiter werden die Techniken aus dem NLP und der systemischen Beratung sehr wirkungsvoll miteinander kombiniert.

Diese Methoden ermöglichen folgende Veränderungen:

- Entwicklung neuer und hoch effektiver Kommunikationsstrategien.
- Steigerung der Selbstmotivation.
- Erhöhung der eigenen Konfliktlösungskompetenz.
- Sensibilisierung für die Selbst- und Fremdwahrnehmung.

Praxisorientiert werden grundlegende Konzepte vermittelt, die **emotionale und soziale Kommunikationskompetenz aufbauen** und **das Selbstbewusstsein dauerhaft stärken**.

Unter professioneller Anleitung erfolgt die Übung und Umsetzung in Kleingruppen.

Ihr Trainer

Selbstbewusstseinstaining für Vertriebsmitarbeiter, Verkäufer und Außendienstmitarbeiter

Matthias Weber

Von 1985 bis 2005 leitete er als nationaler Vertriebsleiter und Key Account Manager die erfolgreiche Ausbildung, Weiterentwicklung und das Coaching von Führungskräften im Vertrieb.



Durch die langjährige Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung effektiver nationaler und internationaler Marketing- und Vertriebsstrategien gelang Matthias Weber der Einblick in vielfältige Unternehmensformen und Organisationsstrukturen.

Von 2006 bis 2011 folgten die Ausbildungen zum NLP-Practitioner und NLP-Master (INLPTA®), die zum systemischen Berater (HAG®), die Ausbildung zum Business Coach (ECA®) und zum NLP-Trainer (DVNLP®).

Hauptberuflich selbstständig ist er seit 2006. Matthias Weber ist Inhaber und Leiter von Nexus Coaching und Persönlichkeitstraining.

Kern seiner Arbeit sind Persönlichkeitscoaching, Business Coaching, Familienaufstellungen, Organisationsaufstellungen und NLP-Trainings.

Matthias Weber hat sich im Bereich des Persönlichkeitstrainings auf Coachings und Systemaufstellungen spezialisiert.

Mit seinem umfangreichen Selbsterfahrungsschatz gepaart mit kontinuierlich weiterentwickelter Fachkompetenz coacht, trainiert und lehrt er in sympathischer Art Menschen in Privatleben und Beruf auf nationaler und internationaler Ebene.

Gerne stehen wir Ihnen bei weiteren Fragen zur Verfügung:

Nexus Coaching und Persönlichkeitstraining

info@nexus-coaching.de

www.nexus-coaching.de

KOLPINGSTRASSE 7

69493 HIRSCHBERG

TEL. +49(0)6201 / 84 61 751

FAX +49(0)6201 / 84 61 752

