

Persönlichkeitsbildung – Webinar

Der Business-Knigge für Einsteiger und Lehrlinge

ZIEL

Lehrlinge und jüngeren Kollegen lernen:

- wie sie professionelles Auftreten als Wettbewerbsfaktor (im Baustoffhandel) nutzen
- wie sie verbal und nonverbal bei Geschäftspartnern punkten können
- wie sie Small Talk als Türöffner zu Kundenbeziehungen nutzen
- wie durch souveränes Verhalten eigenes Selbstbewusstsein richtig und Akzeptanz bei Geschäftspartnern und Kunden stärker wächst

INHALT

Die ersten Jahre im Berufsleben sind für die meisten Jugendlichen oft begleitet von Unsicherheiten im Umgang mit Vorgesetzten und Kunden. Das zeigt sich vor allem in unwissentlich unaufmerksamen Gesten, unbewussten Handlungsweisen im Verhalten. Sichere Umgangsformen sowie die persönliche Kompetenz sind im Geschäftsleben die Basis für einen wertschätzenden Kontakt mit Vorgesetzten und Kunden.

- Selbstbewusstsein im Small Talk. Passende Situationen erkennen und nutzen
- Tabuthemen im Verkaufsgespräch
- Stilvolles Unterbrechen oder Abbrechen von Gesprächen
- Souveränes Umgehen mit eigenen und fremden Fehlern
- Die Kraft der richtigen Worte – ein individuell erstellter Leitfaden
- Facts tells, Stories sells – richtige Formulierungen für produktive Gespräche
- die Must-Haves und No-Gos des Kundenumgangs bei Telefon, Gespräch und Mail
- Schwierige Persönlichkeiten stilvoll entwaffnen

ZIELGRUPPE

Lehrlinge und jüngere Mitarbeiter

Mitarbeiter, die dieses Thema gerne selbst ihren Kollegen weitervermitteln möchten

Wird auch für das Modul „Persönlichkeitsbildung“ für den Diplom-Bauproduktfachberater angerechnet!

TERMINE – WEBINAR

Donnerstag, 24. März 2022

08.30 bis 13.00 Uhr

Freitag, 25. März 2022

08.30 bis 13.00 Uhr

KOSTEN

Seminar-Preis für ba-Mitglieder Euro 220,- (+ 20% MwSt.)

Seminar-Preis für Nichtmitglieder Euro 260,- (+ 20% MwSt.)

TRAINER

Jürgen Eisserer ist CEO und Akademieleiter der Menschen im Vertrieb Trainings GmbH und seiner Mindmaker® Academy für modernes Storytelling. Er begleitet Trainer, Profisportler und Unternehmen dabei ihre Story zu finden und brillant zu verkaufen, um aus Mitarbeitern Mit-Unternehmer und aus Kunden wahre Follower zu machen.

