

Einwandbehandlung Praxisorientierter Workshop

Referent

Monika Blumenstein, zertifizierte Trainerin (dvct)

Termin

Mittwoch, 21.11.2018, 09.30 Uhr bis 17.30 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter des Vertriebs und Vertriebsinnendienstes, aber auch alle Fach- und Führungskräfte, die ihre Argumentationsfähigkeiten verbessern möchten.

Inhalt

Die Teilnehmer lernen individuell auf jeden Kunden einzugehen und im Dialog mit dem Kunden dessen Einwände zu verstehen sowie zielführend darauf zu reagieren.

Inhalt

- Durch aktive Gesprächsführung Einwände vermeiden
- Die Abgrenzung von Einwand und Vorwand
- NEIN heißt Noch Ein Impuls Nötig
- Die 3 Schritte der Einwandbehandlung
- Positiver und verbindlicher Gesprächsausstieg
- Intensive Übungssequenzen

Arbeitsunterlagen

Charts (Fotoprotokoll), Simulation von Gesprächen (auch per Video)

Studienbescheinigung

Wird den Teilnehmern am Ende des Seminars ausgehändigt.

Seminargebühr

390,00 € einschließlich Seminarunterlagen

Seminarnummer

18/009

Seminargebühr

390,00 €

Termin

21.11.18 (09.30 - 17.30 Uhr)

Ort

Köln

ivw-academy

**Die WISSENSwerkstatt
der Versicherungswirtschaft**

ivw-academy

**Seminare für berufliche
Weiterbildung e.V.**

am Institut für Versicherungs-
wesen der TH Köln -
Eine Einrichtung von
Professoren des Instituts für
Versicherungswesen und
erfahrenen Praktikern aus der
Versicherungswirtschaft.

Geschäftsstelle

Dürener Str. 295-297
50935 Köln

Telefon: +49 (0) 221 / 4743-444

Telefax: +49 (0) 221 / 4743-498

seminare@ivw-academy.de

www.ivw-academy.de

Sitz Köln - Vorstand:

Prof. Dr. J. Axer, E. Froitzheim,
R. Geiersberger