

Menschen sehen – Kunden verstehen Damit Sie gemeinsam in die Zukunft gehen

Zielgruppe	Makler*innen, Versicherungsberater*innen, Versicherungsvermittler*innen, Mitarbeitende eines Vermittlers (Banken und Versicherungen) sowie vertrieblich Tätige von Versicherungsunternehmen (z.B. Service-Center)
Zielsetzung im Workshop	<ul style="list-style-type: none">• Sie kennen das persolog® Persönlichkeitsmodell (D-I-S-G)• Sie bedienen sich in Ihrer Auftragsklärung der typgerechten Kommunikation und wissen, welche Werte den einzelnen Grundtypen zu Grunde liegen.• Sie verstehen die Sprache Ihrer Kunden und können Sachverhalte kunden- und typorientiert darstellen.
Inhalte	<p>Kennen Sie das? Manchmal läuft ein Gespräch rund, Ihr Gegenüber ist interessiert und aufgeschlossen. Alles, was Sie sagen, findet Bestätigung und es kommt zum Vertrag. Ein andermal stoßen Sie kommunikativ gegen eine Wand. Nichts, was Sie sagen, kommt bei Ihren Kunden richtig an. Demotivation macht sich auf beiden Seiten breit und von Kundenbindung kann keine Rede sein. Sie wünschen sich dann, souveräner reagieren zu können, wenn Kunden anders (re)agieren als erwartet?</p> <p>Jedes Gespräch ist wie eine Abenteuerreise! Wir packen gemeinsam Ihren Rucksack mit typgerechten Fragen, Nutzenargumenten und Einwandbehandlung, um für die Vielfalt Ihrer Kundenlandschaft gut gerüstet zu sein.</p> <p>In diesem 1-tägigen Workshop erfahren Sie,</p> <ul style="list-style-type: none">• wie unterschiedliche Persönlichkeitstypen Einfluss auf Ihr Gespräch nehmen• mit welcher Verhaltenstendenz Sie selbst in das Gespräch gehen• welche Rolle Vertrauen, Werte und Wertschätzung dabei spielen• wie Sie Ihre Sensibilität kundenfokussiert weiter entwickeln und entsprechend kommunizieren können, um Fettnäpfchen und Konfliktpotenzial zu vermeiden
	
Anbieterin	Die Sales Manufaktur, Köln
Methoden	Lehrgespräch, Einzel- und Kleingruppenarbeit, Gruppendiskussion, Feedback
Datum/Dauer	Aktuelle Termine entnehmen Sie bitte der Homepage (jeweils 09:00 – 17:30 Uhr)
Ort	Hamburg / Köln
Weiterbildungszeit	6,5 Stunden (390 Minuten) für Ihr gut beraten-Konto
Ihre Investition	399,- EUR netto pro Person (zzgl. 19% MwSt.) inklusive Tagungspauschale, Seminarunterlagen und Punktegutschrift auf dem Weiterbildungskonto. Frühbucherrabatt bis 8 Wochen vor jeweiligem Termin: 349,- EUR netto/ Person.
Organisatorische Hinweise	Die Veranstalterin setzt Sie davon in Kenntnis, dass das Seminar ab einer Teilnehmerzahl von sechs Personen stattfindet und auf zehn Personen begrenzt ist. Die Anmeldungen werden nach ihrem zeitlichen Eingang berücksichtigt und es gelten die aktuellen Vertragsbestimmungen. Anmeldung zum Workshop Menschen Sehen- Kunden verstehen