

Individuelle Kommunikation mit PCM - Das bedürfnisspezifische Verkaufs-/Beratungsgespräch, Teil 2



Das bedürfnisspezifische Verkaufs- und Beratungsgespräch – Teil 2, Advanced

Im Advanced-Teil geht es primär um die Übung und Anwendung der gelernten Techniken aus der PCM Basis-Einheit. Um die Fertigkeiten authentisch und sicher anwenden zu können ist es wichtig, diese möglichst oft und in wechselnden Situationen einzusetzen und dadurch zu verinnerlichen. Im Advanced-Seminar finden die Teilnehmer das ideale Setting um die Techniken aktiv einzusetzen und sich den erforderlichen Feinschliff für die Praxis zu holen.

Neben dem Schwerpunkt der praktischen Anwendung, gibt es erweiternde fachliche Inputs. Dieses vertiefen das Wissen um das Modell, erhöhen das Verständnis für Kommunikationsprozesse und liefert nützliche Ankerpunkte, um die Techniken in den alltäglichen Verkaufs- und Beratungsprozess zu integrieren.

Die Lernziele

- Sicherheit gewinnen in der Anwendung der einzelnen Techniken: „Liftfahren“, Kommunikationsmuster erkennen und einsetzen, Personenspezifische Bedürfnisbefriedigung, ...
- Vertiefung des Wissens zu den „Persönlichkeitsanteilen“ und „Kommunikationskanälen“
- Üben der Techniken und Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten
- Wiederholung und Vertiefung der Thematik „Psychische Bedürfnisse“ & Motivatoren
- Verinnerlichung der Techniken, damit diese authentisch werden
- Das Wichtigste jedoch: Praktische Übungen und Erfahrungen sammeln!

Organisatorisches

Tages-Veranstaltung	Start 9:00; Ende 17:00
Dauer (ohne Pausen):	ca. 7 Stunden
Anrechenbare IDD-Zeiten:	5,7 Stunden (zertifiziert durch ibw - Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft „Gütesiegel“)
Location:	Seminarraum (empfohlen: außerhalb des Unternehmens) [in Abstimmung mit dem Kunden]
Art des Trainings:	Impulsvortrag, Einzel- und Gruppenübungen
AGB/Datenschutz:	Informationen zu den AGBs und Datenschutz finden Sie auf der Homepage: www.corporate-culture-consulting.at

Trainer: Mag. Jürgen Pfeiler

Mag. Jürgen Pfeiler ist studierter Wirtschaftspsychologe und zertifizierter Coach. Er ist Gründer und Geschäftsführer des Beratungsunternehmens **Pfeiler - Corporate Culture Consulting e.U.** Er war über 9 Jahre Personalleiter der *Sparkassen Versicherung AG Vienna Insurance Group* und hat dort spezielle Ausbildungen für Vertrieb und Führungskräfte entwickelt.

PCM ist ihm ein großes Anliegen, da er von der Effizienz und Anwendbarkeit des Tools speziell für Verkaufs-, Beratungs- und Verhandlungsprozesse absolut überzeugt ist. Das Wissen und der richtige Einsatz der PCM-Techniken können die Kundenzufriedenheit, Kundenbindung sowie die Beratungsqualität nachhaltig verbessern.



Pfeiler - Corporate Culture Consulting e.U.

Graben 12, 1010 Wien
+43 699 1100 7059
office@corporate-culture-consulting.at
www.corporate-culture-consulting.at