

Individuelle Kommunikation mit PCM - Das bedürfnisspezifische Verkaufs-/Beratungsgespräch



Kennen Sie die Situation?

Sie wissen, Sie müssen gleich mit einem schwierigen Kunden ein Gespräch führen, das bestimmt wieder unangenehm wird – und genau das passiert!

oder...

Sie sitzen einem Kunden gegenüber, den Sie aus irgendeinem Grund nicht erreichen können - Argumente kommen nicht an oder werden falsch verstanden.

Das muss jedoch nicht sein!

Sie können das steuern, dieses Training zeigt Ihnen wie!

Individuelle Kommunikation mit PCM – Das bedürfnisspezifische Verkaufs- und Beratungsgespräch

PCM - *Process Communication Model*[®] - vermittelt **praxisbezogene Techniken** für Kundenorientierung, Verkauf und Verhandlungen. Basierend auf persönlichkeitsgerechter Kommunikation und typgerechten Werthaltungen ist es ein **umfassendes Kommunikations- und Persönlichkeitsmodell** zur konstruktiven Gestaltung von Kommunikations- Beratungs- und Verkaufsprozessen.

Lernen Sie, Ihre Gesprächspartner besser zu verstehen und individuell anzusprechen. Erlernen Sie die **Prinzipien der Process Communication** und meistern Sie durch Ihre Anwendung auch **schwierige Gesprächssituationen**. Mit diesem Kommunikations-Instrumentarium **erreichen und verstehen Sie Ihre Kunden besser**.

Die Besonderheiten

PCM verbindet auf anschauliche Weise ein Persönlichkeits- und ein Kommunikationsmodell. Dadurch lernen Teilnehmer wie sich Ihre Persönlichkeit zusammensetzt und welche Auswirkungen das auf das **eigene Kommunikationsverhalten** hat. Zusätzlich bekommen Sie Strategien vermittelt, die Ihnen zeigen wie man am besten mit anderen Gesprächspartnern, die wiederum ihren eigenen Kommunikationsstil haben, kommuniziert. Dieses Wissen ermöglicht es Ihnen **unterschiedlichste Gesprächspartner individuell anzusprechen** und Informationen so zu präsentieren, dass diese vom Gegenüber auch **angenommen und verstanden** werden.

PCM hat **viele Vorteile**:

- betont die individuellen Fertigkeiten und Fähigkeiten – **stärkenorientiert!**
- hilft Kommunikation, **Bedürfnisse** und **Stress** besser zu **verstehen**
- bietet ganz konkrete und schnell **anwendbare Handlungsanleitungen um Gespräche individuell zu steuern**
- unterstützt Sie in der **individuellen und bedürfnisorientierten Beratung und Kommunikation**



Organisatorisches

2-tägige Veranstaltung	1. Tag: Start 9:00; 2. Tag: Ende 17:00
Dauer (ohne Pausen):	ca. 14 Stunden
Anrechenbare IDD-Zeiten:	11,75 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