

Thema	<p>Ich - eine Verkäuferpersönlichkeit</p> <p>Kunden wünschen sich gestandene Verkäuferpersönlichkeiten, denen sie vertrauen können. Der Geschäftsalltag mit all seinen guten aber leider auch unangenehmen Erlebnissen kann die vertrauenswürdige Persönlichkeit des Verkäufers hart auf die Probe stellen. Um den Anforderungen der immer härter werdenden Märkte gewachsen zu sein, braucht der Verkäufer über Verkaufstechniken und Kommunikationstechniken hinausgehend ein gesundes Selbstbewusstsein, um als Persönlichkeit wirksam zu bleiben. Er muss auch Misserfolgserlebnisse professionell verkraften können ohne dabei durch ein dickes Fell abzustumpfen. Mit Leib und Seele Verkaufsprofi sein ist heute mehr denn je notwendig.</p>
Teilnehmer	<p>Verkäufer, die sich als Persönlichkeit weiter entwickeln wollen</p>
Ziele	<p>Sie entwickeln in diesem Seminar Ihr individuelles Persönlichkeitskonzept und werden sich Ihrer Stärken und auch Schwächen bewusst.</p> <p>Ihr neues „sich selbst bewusst sein“ können Sie zielorientiert nach dem Seminar weiter ausbauen.</p> <p>Sie haben Strategien, mit denen Sie sich selbst in Selbstmanagement, kreativer Problemlösung und Selbstdisziplin trainieren können.</p> <p>Sie können Ihre persönlichen Fähigkeiten, Stärken, Visionen, Werte und Motivatoren bewusst entdecken, effektiver nutzen und ausbauen.</p> <p>Sie erlernen Werkzeuge, die zu kreativem Selbstmanagement und zur Integration von Arbeits- und Privatleben führen.</p> <p>Ganz nebenbei führen die im Seminar vermittelten Denk- und Handlungsmodelle zur Freisetzung von Kreativität und effizienter Nutzung der persönlichen Zeit und stärken das Selbstbewusstsein und Selbstwertgefühl.</p> <p>Sie entwickeln persönliche kurz-, mittel- und langfristige Leitgedanken und können diese eigenverantwortlich und selbstdiszipliniert anstreben.</p>
Inhalte	<p>Ich, als Persönlichkeit</p> <ul style="list-style-type: none">• Ich stelle mich dar: meine persönlichen Stärken und Schwächen• Mein Eigenbild - mein Fremdbild

Inhalte	<p>Kongruent sein im Denken, Sprechen und Handeln</p> <ul style="list-style-type: none">• Vorurteile und intuitive Wahrnehmungen bewusst gemacht• Eigenverantwortlich handeln• Ich habe nichts zu verbergen. <p>Persönliche Ziele und Zielkonflikte</p> <ul style="list-style-type: none">• Als individueller Mensch, langfristig-kurzfristig• Als Verkäuferpersönlichkeit, langfristig-kurzfristig• Zielkonflikte zwischen Geschäfts- und Privatleben bewusst abgleichen <p>Entwicklung einer persönlichen Erfolgsstrategie</p> <ul style="list-style-type: none">• Meine persönlichen Erfolgssätze, kurzfristig-mittelfristig-langfristig• Meine Erfolgssätze und mein „moment of excellence“• Ich bin es mir wert, mich wie ein professioneller Mensch zu entwickeln.• Schriftliche Entwicklung des persönlichen Ich-Konzeptes <p>Entwicklung einer persönlichen Leit- und Motivationsstrategie</p> <ul style="list-style-type: none">• Mein Ich-Konzept als Handlungsmodell• Hinterfragung des Ich-Konzeptes• Der Vertrag mit mir selbst
Methoden	<p>Einzel- und Gruppencoaching, Lehrgespräch, Diskussion, Übungen, Rollenspiel, Mindtechniken, Selbstexploration mit Hilfe des kreativen Mindmapping, persönliches Zielmanagement, Strategisches Ich-Konzept. Wir fördern durch Feedback und Anregung von Selbstreflexion.</p>
Dauer	<p>3 Tage</p>