

Ersteindruck, NLP und Verhandlungen

In diesem 2-tägigen Seminar erhalten Sie das nötige Basiswissen, damit Sie selbst stets einen guten ersten Eindruck machen, damit Sie Ihre Kunden und deren Körpersprache besser verstehen und Ihre eigene Körpersprache so einsetzen, dass Ihre Verhandlungen zum Erfolg führen.

Wir vermitteln Ihnen alle erforderlichen Tools und Techniken, statten Sie mit dem nötigen Wissen aus und üben gemeinsam typische Situationen in einer sicheren Umgebung. Wir setzen auf wenig Theorie und viel Praxis, mit aktivem Feedback, Diskussionsrunden und praktischen Übungen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an all diejenigen, die viel mit Kunden und Lieferanten zu tun haben, oder die einfach nur ihre Fähigkeiten im Umgang mit anderen Menschen verbessern wollen, beruflich wie privat.

Seminarziele

- **Ersteindruck:** Die 7 Elemente des ersten Eindrucks; einen schlechten Ersteindruck bewältigen; die 4 Gesellschaftstalente; die Marke namens DU
- **In Anderen "lesen":** Die Grundlagen von NLP; Verständnis für die Körpersprache Ihrer Kunden; die eigene Körpersprache effektiv einsetzen
- **Verhandlungen:** 6 Schritte zum Erfolg; 4 Fragen; 6 Prinzipien