



## Die Säulen für Ihren Verkaufserfolg Kongruentes Auftreten als Erfolgsfaktor im Abschluss

### Zielgruppe:

- VerkaufsleiterInnen und -mitarbeiterInnen
- KundenberaterInnen und -betreuerInnen
- Key-Account ManagerInnen

### Ihr Nutzen:

Für alle Personen, die täglich im Verkauf tätig sind, ist es wichtig, sich der eigenen Wirkung auf Andere bewusst zu sein. Diese Wirkung erzielen wir sowohl aus unserer bewussten, als auch aus der unbewussten Kommunikation, aus bewussten und unbewussten Gesten. Unser Gegenüber nimmt alles von uns Ausgestrahlte, ebenfalls bewusst und unbewusst auf. Hieraus ergibt sich sein Urteil über uns: ob er uns vertraut und respektiert. Dies wiederum entscheidet darüber, ob er uns als Partner annimmt oder nicht - ob er Kunde wird, oder nicht.

In diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit, sich Ihre Wirkung - resultierend aus Ihrer bewussten und unbewussten Kommunikation - durch den Trainer "Pferd" direkt und ungefiltert vor Augen zu führen.

### Seminarinhalte:

- Einschätzung der Kunden und damit verbundene Folgen möglicher Fehlurteile
- Die Wichtigkeit von Wahrnehmung, Vertrauen und Respekt im Kundengespräch
- Wie wirke ich auf meine Kunden?
- Bedeutung (un)bewusster Kommunikation
- Umgang mit unterschiedlichen Kunden-Typen und die Verantwortung des Beraters
- Der Zielbildungsprozess für das Kundengespräch und unterschiedliche Projekte

### Interne Seminare:

Dauer: 2 Tage

### Trainerteam:

#### Mag. Alexandra Kamper-Neulentner

Studium der BWL mit Schwerpunkt Marketing und Verkauf an der Wirtschaftsuniversität Wien. Mehrjährige Erfahrung im Personalmanagement, Recruiting und Marketingbereich mit Vertriebs- und Führungsverantwortung bei verschiedenen Unternehmen wie MDI-SPIDI und Swarco Futurit. 2002 Firmengründung mit Spezialisierung auf Seminar-, Kongress-, und Eventmanagement. Trainerausbildungen im Bereich Verkauf, Motivation, Potentialanalysen, NLP und pferdegestützte Führungskräfteentwicklung. Selbständige Trainerin und Beraterin mit den Schwerpunkten Führung, Motivation, Teambuilding, Marketing und Vertrieb.

#### Mag. Herbert Kamper

Studium der Wirtschaftsinformatik an der Universität Wien. Langjährige Erfahrung im Bereich Organisation, Management und Projektmanagement bei verschiedenen Unternehmen wie Uniqa, Winterthur (Betriebsorganisation für CEE) und Cap Gemini. Seit 2002 Projektleiter internationaler Teams in Tschechien und Deutschland, mit dem Schwerpunkt Change Management und Training. Begleitung von globalen IT-Einführungsprojekten. Trainerausbildungen im Bereich Führung, Moderation und Projektmanagement.

**Information & Anmeldung:**

Mag. Alexandra Kamper  
Tel.: 01-890 55 48 DW 14  
Mail: [alexandra.kamper@seminardmc.at](mailto:alexandra.kamper@seminardmc.at)

[www.seminardmc.at](http://www.seminardmc.at)