



Überzeugender Smalltalk – Die 7 Schritte zum Bestseller

Wie Sie locker ins Gespräch kommen und überzeugend wirken

ZIELGRUPPE

Alle, die mit besserem Smalltalk ihre Performance optimieren wollen.

ZIELSETZUNG

Teilnehmer zu befähigen, locker und ungezwungen auf ihnen fremde Menschen zuzugehen. Durch einfache Plauderei auf sich aufmerksam machen und so mehr Neukundentermine zu generieren.

NUTZEN

SIE LERNEN:

- Wie Sie Ihre Hemmungen abbauen, locker auf Ihnen fremde Menschen zugehen und sich im Gespräch überzeugend präsentieren.

TEILNAHMEVORAUSSETZUNGEN

- Keine

WAS SIE ERWARTEN KÖNNEN

Wir erarbeiten Ihre einprägsame Kurzvorstellung. Sie haben eine perfekte Antwort auf die Frage: „Was machen Sie beruflich?“. Sie bauen Nutzenbrücken und Gedächtnisanker ein und bleiben damit in Zukunft in Erinnerung Ihrer Gesprächspartner.

Sie lernen, wie Sie sich optimal vorbereiten können und Ihre Hemmungen abzubauen, um mit den 5 besten Eisbrecherfragen locker ins Gespräch zu kommen und wie Sie mit der richtigen Themenwahl auch im Gespräch bleiben. Sie hören die Dont´s und größten Sünden beim Smalltalk.

Sie erfahren, wie Sie unangenehme Pausen und nerviges Schweigen überbrücken. Sie hören Methoden, wie Sie mit Dauerrednern und Besserwissern umgehen, wie Sie sich interessant machen und ein angenehmer Gesprächspartner sind.

Sie erleben drei effiziente Methoden, wie Sie sich elegant verabschieden, hören auf was sie bei den Visitenkarten achten sollten und was es sonst noch benötigt bei den Schritten zum Smalltalk Profi.

Mit der Zusammenfassung werden alle noch offenen Fragen zum Thema Smalltalk behandelt und noch mehr. Sie hören auf was Sie beim nächsten Schritt, dem In-Kontakt-treten und -bleiben beachten sollten.

HINWEIS

Dieses Seminar kann auch als Inhouse- bzw. Corporate-Training gebucht werden. Bei Interesse nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf.

PREISE

IM PREIS ENTHALTEN: Teilnehmerunterlagen, Tagesverpflegung

NORMALPREIS: 790,00 Euro zzgl. MwSt.

Sie erhalten 10% Rabatt ab dem 2. angemeldeten Teilnehmer Ihres Unternehmens.

Trainerin: Dr. Magda Bleckmann