



KUNDEN VERSTEHEN. MICH SELBST VERSTEHEN.

BESCHREIBUNG . WORKSHOP .

Kunden verstehen, Kunden führen, die 5 Geheimnisse, die Kunden und mich glücklich zu machen.

Je besser ich meine Kunden verstehe und wahrnehmen kann was sie wirklich wollen, umso professioneller und leichter wird meine tägliche Arbeit. Mit Erfolgsgarantie!

Damit wir (wirklich) dem Kunden immer auf Augenhöhe begegnen können, werden wir folgende Tools in passgenauen Situationen trainieren:

Tag 1. Basic's

„Sprechen Sie mit Ihrem Kunden als wenn Sie sich mit einem guten Freund unterhalten“,

Dazu erhalten Sie von uns die Grundkenntnisse von einer erfolgreichen Kommunikation. Erlernen Sie im Praxisteil pacen (spiegeln), bauen Sie darüber den Rapport (Vertrauen) auf und erzeugen Sie dadurch das leaden (führen) der Kunden.

Außerdem bekommen Sie zusätzlich am ersten Tag die drei Hauptkunden-Typen, wie z.Bsp. „Visueller Kundentyp“ vermittelt und welche Kommunikationstools genau diese Kundengruppe benötigt, um mit ihnen auf Augenhöhe zu kommunizieren und das gewünschte Ergebnis zu erzielen.

(Gruppenarbeit an verschiedenen Beratungsbeispielen -Fokus anbieten- kein Verkauf)

Dabei wird Sie noch zusätzlich das Wissen über die Dilts Pyramide unterstützen (Praxis Arbeit).

Tag 2.

Heute lernen Sie die Metaprogramme kennen, damit Sie die verschiedenen Möglichkeiten der WahrnehmungsfILTER zu Nutzen wissen. Ein sehr bekannter WahrnehmungsfILTER ist der Filter: „*Halb volles Glas oder halb leeres Glas*“. Danach wissen Sie schon einmal wie Sie auf Ihre Kunden reagieren können ohne ein „*ja aber*“ zu erhalten. (Praxis Arbeit)

Grundkenntnisse der Teamarbeit und der Teamentwicklung lassen die Arbeit am Kunden und durch die Brille der Kolleginnen und Kollegen leichter werden. Niemand arbeitet im Salon allein. Wir haben immer Kolleginnen und Kollegen an unserer Seite. Gemeinsam optimierte Gruppenprozesse bringen die nötige Selbstorganisation, Entlastung und Entspannung ins Team. Versprochen!

JOB.N

Auszeichnung, Rat für nachhaltige Entwicklung
Der Bundesregierung
Qualitätssiegel Werkstatt N 2016
www.werkstatt-n.de
Marita Bestvater
Tel. 0251-5395112 – Fax 0251-53951932
Von-Kluck-Str. 14-16 – 48151 Münster
m.bestvater@job-nachhaltig.de

wergiew trainings

Christoph Wergiew
Tel. 0172-7963466 – Fax 0341-6510848
Engelsdorfer Str. 26 – 04316 Leipzig
christoph@wergiew.de
www.wergiewtrainings.de

In den zwei Tagen erleben Sie zwei praxisorientierte Trainer und Coaches.

Marita Bestvater, Job.N Münster, ist Trainerin, Coach, Unternehmerin und eine ganz normale Mitarbeiterin mit der Fähigkeit durch die „Brille“ des Anderen schauen zu können. Christoph Wergiew, wergiew trainings Leipzig, ist Friseurmeister der tagtäglich im Eigenem Unternehmen steht, Trainer, Coach und die wirtschaftlichen Aspekte einbringt.

Gerne unterstützen wir Sie mit der Finanzierung dieses Seminars mit verschiedenen Fördermöglichkeiten mit bis zu 80% Zuschuss. Wir beraten Sie gerne individuell.

Es gelten die allgemeinen AGB´s von Job.N.

Bei Rückfragen stehen wir Ihnen sehr gern zur Verfügung unter christoph@wergiew.de

oder unter der Mobilnummer 0049 172 7963 466.

Wir freuen uns auf Sie!

Sie werden an den zwei Tagen Teil bei tollen Workshops sein und unterstützende Impulse erleben sowie die eigene (Arbeits-)Welt aus ganz neuen Blickwinkeln betrachten.

Wir freuen uns auf Sie!

Marita Bestvater und Christoph Wergiew

JOB.N

Auszeichnung, Rat für nachhaltige Entwicklung

Der Bundesregierung

Qualitätssiegel Werkstatt N 2016

www.werkstatt-n.de

Marita Bestvater

Tel. 0251-5395112 – Fax 0251-53951932

Von-Kluck-Str. 14-16 – 48151 Münster

m.bestvater@job-nachhaltig.de



wergiew trainings

Christoph Wergiew

Tel. 0172-7963466 – Fax 0341-6510848

dorfer Str. 26 – 04316 Leipzig

christoph@wergiew.de

www.wergiewtrainings.de