

Seminarplan 2011/12

	Kategorie	Thema:	Ort:	Datum:	Dauer:	Preis:
Sep	Managementseminar	Vermitteln bei Konflikten und Mobbing Ziel: Rechtzeitig Konflikte erkennen und vermeiden, Richtige Maßnahmen sichern wertvolles Mitarbeiterwissen, Souverän Konflikte bereinigen Negative Beeinflussung und Mobbing anderer Mitarbeiter verhindern (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 34)	München	Donnerstag, den 15.09.2011	1 Tag	550,- €
Sep	Kommunikationsseminar	Bewundernswerte Rhetorik – Reden wie die Profis Ziel: Kompetentes Auftreten in Einzelgesprächen und vor Publikum Überzeugen bei Kundengesprächen, Verhandlungen und Diskussionen Durchsetzen bei Meetings und Konferenzen (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 42)	Regensburg	Montag, den 19.09.2011 - Dienstag, den 20.09.2011	2 Tage	870,- €
Sep	Kommunikationsseminar	Erfolgreiche Zusammenarbeit im Team Ziel: Steigern der teamorientierten Zusammenarbeit, Verbessern der Kommunikation im Team, Zuverlässigkeit bei der Aufgabenverteilung (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 54)	Nürnberg München	Donnerstag, den 29.09.2011 - Freitag, den 30.09.2011 -	2 Tage	870,- €
Okt	Einkaufsseminar	"Geschickt einkaufen und professionel verhandeln" Fortgeschrittene und Profis +++Neu+++ Ziel: bestmögliche Einkaufskonditionen erreichen, Checklisten, Hilfsmitteln und dem Rüstzeug für die kniffligen Situationen, sicheres, professionelles und überzeugendes Auftreten (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 28)	Regensburg	Donnerstag, den 06.10.2011 - Freitag, den 07.10.2011	2 Tage	870,- €
Nov	Vertriebsseminar	Das umfassende und nutzenorientierte Angebot Ziel: Selbsterklärende Angebote erstellen, ein Angebot statt einer Angebotsserie, den Kunden durch das Angebot zusätzlich überzeugen, beste Voraussetzungen für die Verhandlung schaffen (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 11)	Regensburg	Freitag, den 18.11.2011	1 Tag	490,- €
Nov	Vertriebsseminar	Strategien und Methoden des erfolgreichen Vertriebs Ziel: Effizientes Vorgehen im Vertrieb erklärungsintensiver Produkte und Dienstleistungen, sichere Kundenführung von der Kontaktaufnahme bis zum erfolgreichen Abschluss, bedarfsgerecht überzeugen statt überreden (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 1)	Regensburg	Montag, den 21.11.2011 - Mittwoch, den 23.11.2011	3 Tag	1200,- €
Nov	Gedächtnistraining	Die ungeahnten Möglichkeiten unseres Gedächtnisses Ziel: mehr Daten, Fakten, Zahlen, Namen oder Gesichter innerhalb kurzer Zeit zu merken. Die richtigen Information sofort abrufen können. (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 60)	Ingolstadt	Donnerstag, den 24.11.2011	1 Tag	490,- €

	Kategorie	Thema:	Ort:	Datum:	Dauer:	Preis:
Nov	Kommunikationsseminar	Einstellungsgespräche organisieren und souverän führen Ziel: Bewerberinterviews professioneller gestalten, die fachliche und soziale Eignung eines Bewerbers genauer bestimmen, die interessante Darstellung Ihres Unternehmens für qualifizierte Bewerber (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 46)	Ingolstadt oder München	Montag, den 28.11.2011	1 Tage	490,- €
Dez	Kommunikationsseminar	Bewundernswerte Rhetorik – Reden wie die Profis Ziel: Kompetentes Auftreten in Einzelgesprächen und vor Publikum Überzeugen bei Kundengesprächen, Verhandlungen und Diskussionen Durchsetzen bei Meetings und Konferenzen (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 42)	Regensburg	Donnerstag, den 01.12.2011 - Freitag, den 02.12.2011	2 Tage	870,- €
Jan.	Managementseminar	Zielorientierte Verkäuferführung Ziel: Erreichbare Zielvereinbarung, Spitzenleistung durch Motivation und konstruktives Feedback, Steigerung des Durchsteh- und Durchsetzungsvermögens (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 33)	Regensburg	Mittwoch, den 11.01.2012 - Donnerstag, den 12.01.2012	2 Tage	920,- €
Jan.	Einkaufsseminar	"Geschickt einkaufen und professionel verhandeln" Ziel: Verbesserung der Einkaufskonditionen Schaffung einer soliden Ausgangsbasis für erfolgreiche Einkaufsaktivitäten mit strukturiertem Vorgehen, Checklisten und dem Rüstzeug für knifflige Situationen (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 26)	Regensburg	Donnerstag, den 26.01.2012 - Freitag, den 27.01.2012	2 Tage	870,- €
Feb.	Sekretärinnentraining	Sekretär(innen)training - das professionelle Organisieren und Telefonieren Ziel: Erfolgreiche Gesprächsführung bei ein- und ausgehenden Telefongesprächen, Schnelles Erfassen von Wünschen, Schwierigkeiten und Problemen, Verbesserung der Planungen, Organisation der eigenen Umgebung, Prioritäten definieren und festlegen (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 30)	München	Dienstag, den 07.02.2012	1 Tag	490,- €
Feb.	Kommunikationsseminar	Erfolgreiche Zusammenarbeit im Team Ziel: Steigern der teamorientierten Zusammenarbeit, Verbessern der Kommunikation im Team, Zuverlässigkeit bei der Aufgabenverteilung (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 54)	Nürnberg	Montag, den 27.02.2012 - Dienstag, den 28.02.2012	2 Tage	870,- €
März	Einkaufsseminar	"Geschickt einkaufen und professionel verhandeln" Fortgeschrittene und Profis +++Neu+++ Ziel: bestmögliche Einkaufskonditionen erreichen, Checklisten, Hilfsmitteln und dem Rüstzeug für die kniffligen Situationen, sicheres, professionelles und überzeugendes Auftreten (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 28)	Regensburg	Donnerstag, den 01.03.2012 - Freitag, den 02.03.2012	2 Tage	870,- €
März	Vertriebsseminar	Bei Anruf Termin - funktionierende Telefon-Akquise Ziel: Neukundenansprache per Telefon erfolgreicher mit weniger Frust bewältigen und sicher zum Termin kommen, auch gegen die Widerstände von Sekretärinnen. (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 7)	Regensburg	Dienstag, den 06.03.2012	1 Tag	490,-€

Detaillierte Informationen zu den einzelnen Seminaren finden Sie im Internet unter www.sales-experts.de

[Sie interessieren sich für individuelle Seminare?](#)

Rufen Sie uns bitte an wir beraten Sie gerne. 08640 90 17-0