



## Emotionen als Erfolgsfaktor in der Kundenansprache

Lernen Sie mit Ihrer persönlichen Ausstrahlung noch mehr Wirkung zu erzielen. Erfahren Sie die wichtigsten Aspekte, psychologisch wirkungsvolle Dialoge zu führen. Das 1-Tages-Seminar umfasst zahlreiche praktische Tipps. Eignen Sie sich grundlegende Zusammenhänge bei der Entstehung und Wirkung von Emotionen an. Gestalten Sie wesentliche Elemente in der Kunden-Kommunikation emotional.



### Marcus Auth

Ihr Fachdozent der Prof. Vögele Dialogmethode.

Dipl.-Wirtsch.Ing., STRUCTOGRAM® –Trainer, Business-TV-Moderator

Langjährige Vertriebs- und Führungserfahrung

### Vormittag:

- Erfolg beginnt im Kopf – die Bedeutung von Emotionen in der werblichen Kommunikation
- Emotion als Basis jeder menschlichen Handlung
- Überraschendes aus der Welt der Wahrnehmung und Wirkung
- Kunden gewinnen durch Emotion und Einfühlungs-Vermögen

### Nachmittag:

- Aktuelle Grundlagen-Forschung:
- Was löst wie Emotionen aus – und bei wem?
- Umsetzbares Praxis-Wissen für eine individuellere Kunden-Ansprache
- Tipps für Ihre „private Kommunikation“
- Zahlreiche interaktive Parts und Übungen

### Buchen Sie jetzt als:

**1. Inhouse-Seminar:** Zum Festpreis. Sie gestalten Ihr Seminar ganz persönlich auf Ihre Bedürfnisse in Abstimmung mit Ihrem Trainer inkl. Dokumentation. In Ihrem Unternehmen oder Hotel.

**2. Offenes Seminar:** Für 690,- zzgl. MwSt. pro Teilnehmer. Sie haben Interesse, wir noch keinem Termin, wir sammeln alle Anmeldungen bis es mehr als 6 Teilnehmer sind. **Dieser „Wecker“ ist für Sie kostenfrei.** Die Seminare finden zweimal im Jahr im Raum Frankfurt statt. Andere Orte gern auf Anfrage. Enthalten sind Dokumentation, Getränke in den Pausen und Mittagessen.

**3. Einzel-Training:** Fragen Sie uns hierzu gern an.

Anmelden unter: [seminar@sv-dialogmethode.de](mailto:seminar@sv-dialogmethode.de)

## Ihre Anmeldung / Seminar Wecker-Anfrage

Bei SV-Dialogmethode, Training und Consulting im Traubenhüttenweg 1 A in 65719 Hofheim im Taunus

**Seminar Titel:** \_\_\_\_\_

Bitte ankreuzen und ergänzen

**Inhouse-Seminar**  
Ort/Datum \_\_\_\_\_

**Einzel-Training:**  
Ort/Datum \_\_\_\_\_

**Offenes Seminar:**  
Ort/Datum \_\_\_\_\_

**Seminar Wecker-Anfrage**  
(Wir informieren Sie über einen der nächsten  
Termin zu oben genannten Seminar).

**Besondere Wünsche z.B. Ort usw.** \_\_\_\_\_

**Ihre Kontaktdaten (nur zur Abwicklung der Anmeldung / Anfrage)**

**Seminarteilnehmer:**

Vorname: \_\_\_\_\_ Nachname: \_\_\_\_\_

**Rechnungsempfänger (wenn nicht gleich Seminarteilnehmer):**

Vorname: \_\_\_\_\_ Nachname: \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Kostenstelle \_\_\_\_\_ z.Hd. \_\_\_\_\_

Straße Haus-Nr. \_\_\_\_\_

PLZ \_\_\_\_\_ Ort: \_\_\_\_\_

eMail (nur für Rückfragen) \_\_\_\_\_ @ \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen unter <http://www.sv-dialogmethode.de>

\_\_\_\_\_  
**Unterschrift und Firmenstempel:**

\_\_\_\_\_  
**Name in Druckschrift**