



Emotionen als Erfolgsfaktor in der Kundenansprache

Sie lernen:

- Die wichtigsten Aspekte, um psychologische wirkungsvolle Dialoge zu führen.
- Grundlegende Zusammenhänge bei der Entstehung und Wirkung von Emotionen.
- Wesentliche Elemente, um Kunden-Kommunikation emotional zu gestalten.
- Praktische Tipps, um mit Ihrer persönlichen Ausstrahlung noch mehr Wirkung zu erzielen.



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

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