

Gesprächsführung Basis – Mit Kybernetik zielgenau Gesprächsergebnisse steuern.

In der Kybernetik nutzen Sie die Möglichkeit, ein Gespräch so zu steuern, um genau die Ergebnisse zu erhalten, die für alle Beteiligten von Nutzen sind. Gleichzeitig erhalten Sie sich Ihre ganz persönliche Identität. Gespräche sinnvoll zu steuern ist insbesondere bei Mitarbeitergesprächen wichtig, in der Reklamationsbearbeitung, bei Vertragsverhandlungen und in der Neukundengewinnung. Diese Gesprächstechniken können Sie sofort in der Praxis erfolgreich einsetzen. Ein Workshop der Ihren Verdienstmuskel und Ihre Lachmuskeln aktiviert.

- Ihr Nutzen:
- Die „richtigen“ Kunden finden und gewinnen
 - Effizient Mitarbeitergespräche führen
 - Preisargumente erfolgreich entkräften
 - „Reklamationsprophylaxe“ nutzen
 - Bestandskunden aktivieren
 - Entscheidungsprozesse des Gesprächspartners steuern
 - Mehr Aufträge und weniger Angebote schreiben
 - Verkaufsabschlüsse erhöhen
 - Informationsfluss im Unternehmen fördern

Gesprächsführung Profi - Zusätzliche Verkaufs- und Verhandlungserfolge erzielen durch die optimale Einschätzung der unterschiedlichen Käufertypen.

Erfahren Sie, wie Ihnen die richtigen Kunden Aufträge erteilen. Erlangen Sie Grundwissen über verbale und nonverbale (Körpersprache) Kommunikation, um auf den Käufer vertrauensvoll eingehen zu können. Erkenntnisreiche Informationen setzen Sie individuell für Ihren Verkauf praktisch um. Entdecken Sie, zu welchen Höchstleistungen Sie im Verkauf tatsächlich fähig sind!

- Ihr Nutzen:
- Die „richtigen“ Kunden finden
 - Mehr qualifizierte Aufträge und zusätzlich Zeit gewinnen
 - Sicherer im Verkauf
 - Verkaufen statt anbieten
 - Zusatzverkäufe umsetzen
 - Endlich Empfehlungen bekommen
 - Verkaufswissen für Mitarbeiter leichter machen
- Inhalte:
- Beharrlichkeit schlägt Misserfolg: Stellen Sie fest, weshalb der Abschluss nicht funktioniert hat und ändern Ihre Gesprächsführung.
 - Wie kann ich meine Verkaufseinstellung trainieren?
 - Käufertypen einschätzen und richtig reagieren.
 - Heikle Fragen: Wie beantworten?
 - Wie gut sind Sie in der Einwand-Vorwandbehandlung?
Mit Spaß und Unternehmernkollegen trainieren.
 - Videofeedback: Hier erleben Sie Körpersprache live und erfahren Ihr Selbstbild und Fremdbild.
 - Lernen Sie die Körpersprache Ihres Kunden ... und (er-)kennen, wann er kaufen will: Der Körper kann nicht lügen!
 - Mitarbeiter im Verkauf fördern und konditionieren.
 - „Freie Stunde“: Was wollen Sie zum Thema Verkauf außerdem noch wissen?

Mentaltraining I – Die Einstellung entscheidet!

Seit mehr als 25 Jahren findet Mentaltraining im Profisport und bei Topmanagern Anwendung. Immer mehr Unternehmer, Mitarbeiter und Privatpersonen nehmen dieses Prinzip für sich „bewusst“ in Anspruch, um unternehmerische und persönliche Ziele zu erreichen.

- Ihr Nutzen:
- Praktische Handlungsempfehlungen für den Alltag erfahren und anwenden.
 - Mehr emotionale Sicherheit in „kniffligen“ Situationen gewinnen
 - Unternehmerischen und beruflichen Erfolg erzielen
 - In persönlichen Lebensbereichen Zufriedenheit, Harmonie und Wohlstand erreichen
 - Ihr emotionales Leitsystem nutzen und die richtigen Entscheidungen treffen

Mit Ihren Gedanken und Gefühlen beeinflussen Sie Ihre Handlungen und somit Ihre persönliche Realität. Je nachdem wie Sie aus der Vergangenheit mit Ihren Erfahrungen konditioniert sind, beeinflusst dies in einem erheblichen Maße Ihre Entscheidungen. Wir denken und handeln aufgrund unserer Überzeugungen, die wir durch Erfahrungen erhalten. Das bedeutet, dass wir mit unseren Gedanken in der Gegenwart unsere Zukunft gestalten. So ziehen wir das in unser Leben, was wir denken und fühlen. Oft geschieht dies aufgrund von bewussten und vor allem unbewussten Konditionierungen. Deshalb gibt es immer einen Grund, weshalb wir im Leben an einem ganz bestimmten Punkt stehen.

Mentaltraining II - Noch erfolgreicher Ziele erreichen!

Setzen Sie Ihre mentalen Kräfte für sich selbst und andere nutzbringend ein! Finden Sie heraus, wie Sie die Zeichen und die leise Stimme erkennen, die Ihnen stets Entscheidungsdienste leistet. Gelassenheit und Zufriedenheit sind ein absoluter Anspruch, der auch Ihnen zugänglich ist. Das Mentaltraining II offenbart Ihnen wie das Gesetz der Anziehung funktioniert und was es für Sie leistet!

- Ihr Nutzen:
- Wie wirke ich auf andere?
 - Die richtigen Entscheidungen „erkennen und treffen“!
 - Mehr unternehmerischen, beruflichen und privaten Erfolg erzielen
 - Zufriedener sein und Gelassenheit erreichen.
 - Nachhaltig und dauerhaft die Energie der Gedanken in den Lebensalltag einbeziehen.
 - Praktische Übungen führen „Sie“ durch das spannende Seminar.
 - Das Richtige denken ... und fühlen, damit sich das erfüllt was „Sie“ sich wünschen.
 - Stolperfallen in der Realitätsgestaltung erkennen und umkehren.
 - Wenn Sie wissen, wer Sie wirklich sind, können Sie Lebenssituationen noch leichter meistern als bisher.
 - Zeit gewinnen und das tun, was Sie schon immer tun wollten.
 - Antworten auf ganz persönliche Fragen finden.

1. Anmeldung und Bestätigung

Die Anmeldung gilt als verbindlich, wenn uns ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular (per Post, Fax oder E-Mail) vorliegt. Bitte achten Sie auf Ihre richtige (rechnungswichtige) Firmierung. Telefonische Anmeldungen berücksichtigen wir, wenn diese unverzüglich schriftlich bestätigt werden. Mit der schriftlichen Anmeldung erkennt der Teilnehmer diese Teilnahmebedingungen an. Nach der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit der Agenda und der genauen Veranstaltungsadresse.

2. Preise und Zahlungsbedingungen

Die Veranstaltungsgebühr ist eine Kostenpauschale, die die Durchführung der Veranstaltung, etwaige Seminarunterlagen, Mittagessen bei ganztägigen Veranstaltungen sowie Getränken enthält. Es gelten die zum Zeitpunkt der Anmeldung jeweils gültigen Preise zuzüglich der aktuell geltenden Umsatzsteuer. Sie erhalten nach der Anmeldung von uns die Rechnung mit Ihrer Firmierung laut Ihrer schriftlichen Anmeldung. Die Zahlung ist vor der Veranstaltung fällig. Haben Sie uns eine Einzugsermächtigung erteilt, wird der Rechnungsbetrag vor der Veranstaltung eingezogen.

3. Datenschutz

Wir verarbeiten personenbezogene Daten, die wir zur Erfüllung unserer vertraglichen Pflichten benötigen, etwa Name, Adresse, E-Mail-Adresse, bestellte Produkte, Rechnungs- und Zahlungsdaten. Die Erhebung dieser Daten ist für den Vertragsschluss erforderlich. Die Rechtsgrundlage für die Verarbeitung dieser Daten ist Art. 6 Abs. 1 S. 1 b) DSGVO, denn diese Daten werden benötigt, damit wir unsere vertraglichen Pflichten Ihnen gegenüber erfüllen können.

Gern senden wir Ihnen Informationen und Einladungen per E-Mail zu oder kontaktieren Sie zwecks Terminabstimmung per WhatsApp. Der Zusendung können Sie jederzeit widersprechen. Ihren Widerruf senden Sie per Post an Litano® GmbH, Westfeld 23, 21271 Hanstedt oder per E-Mail an office@litano-coaching.de.

3. Stornierungen

Voraussetzung für das Stattfinden einer Veranstaltung ist eine ausreichende Teilnehmerzahl. Die Litano® GmbH behält sich das Recht vor, die Veranstaltung abzusagen oder zu verschieben, wenn weniger als fünf Anmeldungen vorliegen. In diesem Fall erstatten wir die bereits entrichtete Veranstaltungsgebühr in vollem Umfang. Weitere Ansprüche sind ausgeschlossen.

Veranstaltungen können bis 14 Tage vor der geplanten Veranstaltung einmalig vom Teilnehmer umgebucht bzw. kostenfrei storniert werden. Die Umbuchung bzw. Stornierung erfolgt per Post, Fax oder E-Mail.

Bitte beachten Sie, dass wir danach folgende Stornierungskosten in Rechnung stellen:

13 Tage bis 4 Tage vor der Veranstaltung:
60% der vereinbarten Leistungen

3 Tage bis 24 Stunden vor der Veranstaltung:
90% der vereinbarten Leistungen

< 24 Stunden vor der Veranstaltung:
100% der vereinbarten Leistungen

mindestens jedoch eine Bearbeitungsgebühr von € 50,00 bei Workshops und Kursen.

Im Verhinderungsfall des Teilnehmers akzeptieren wir gern eine Ersatzperson.

(Stand: 01.06.2018)