

Spitzenleistung im Vertrieb setzt mentale Spitzenleistung voraus.

Fühlst Du Dich manchmal blockiert von den Kontakteinschränkungen, Einhaltungen der DSGVO und der Digitalisierung ?

Die vergangenen und derzeitigen Rahmenbedingungen erschweren es Dir, Deine Kompetenzen gezielt und wirksam einzusetzen. Vielleicht führt das bei Dir zu Frustration und Unsicherheit, was Dich im Verkaufen und Handeln bremst. Langfristig kann das nicht nur wirtschaftliche Einbußen bedeuten, sondern auch mehr Stress und steigende gesundheitliche Belastungen.

- Was kannst Du also tun um Dich in einen ressourcenvollen, entspannt Zustand zu versetzen, der Dich beruflich und privat unterstützt?
- Wie kannst Du Denk-Blockaden sprengen, um mehr Kundenkontakte zu generieren und damit die Aussicht auf höheren Umsatz
- Wie schaffst Du es in Kundengespräche fokussiert, kreativ, flexibel und emphatisch zu sein, um optimale Kundenzufriedenheit und Verkaufsergebnisse zu erzielen?
- Was unterstützt Deine Selbstwirksamkeit und Autonomie?
- Was trägt zu gelingenden Beziehungen bei und was stärkt Deine Gesundheit?

Der Workshop „Smart Mind - Smart Sales “ unterstützt Dich auf diesem Weg.

Dein Nutzen:	Klarheit über Deine Situation und Klarheit über Weg und Ziel! Innere Ressourcen finden und stärken. Mentale Prozesse verstehen und steuern. Den Geist beruhigen und zentrieren. Erkenntnisse aus neurowissenschaftlichen Untersuchungen nutzen. Die eigene Resilienz stärken.
Konsequenz:	Aktive Selbstführung und Selbstfürsorge Höhere Kundenkontakt-Frequenz und Qualität Höhere Umsatzaussicht Bessere Beziehungsqualität Gelassenheit und innere Stabilität
Methoden:	Positive Psychologie, THE WORK Byron Katie, Meditation, Achtsamkeits- Konzept, Bedeutung von Sport und Bewegung, erste Hilfekoffer in akuten Stress-Situationen, Kognitive Tools nach Kaluza, bilaterale Gehirnstimulation, Trainer-Input, Gruppen- und Einzelübungen, praxiserprobte Übungen, Praxisfälle, Diskussionen, Gender-Reflexion, Imaginationsübungen
Besonderheiten:	Dieser Workshop wurde von uns extra für den Vertrieb entwickelt. Das Aufgreifen von geschlechterspezifischen Unterschieden bei mentalen Prozessen. Diese bleiben oftmals unter der Oberfläche und können zu Stress, Konflikten und Missverständnissen führen. Weiterhin sprechen Männer eine andere Sprache als Frauen und das gilt nicht nur für die Vertriebsakteure, sondern natürlich auch für die Kunden.

Damit Du optimal von diesem Workshop profitierst, erhältst Du für den Lern-Transfer zusätzliche Unterstützung. 2 Online-Coaching-Termine (à 60 Minuten) sind im Preis inkludiert. Wahlweise bei Maren Bertram oder Martin Hubal.

Starte mit Deinem frischen Mindest ins Jahres-Endgeschäft!

Veranstaltungsort: Raum Hamburg (genauer Ort wird noch bekannt gegeben)

Termin: 30.10.2020 9.00-16.30 Uhr

Premiumqualität zum Vorteilspreis: *229 € zzgl. MwSt.

Qualität und Nachhaltigkeit stehen für uns an erster Stelle. Sichere Dir jetzt Deinen Platz für den Premium-Workshop zum Vorteilspreis. Voraussetzung für den Vorteilspreis, ist Deine Teilnahme an unserer anonymisierten Wirksamkeits-Studie (Dein Zeitaufwand hierfür maximal 30 Minuten). Die Teilnehmerzahl ist begrenzt auf 12 Personen.