



## Von Erfahrungen profitieren – Workshop für ADM/KAM

**TRI**  
LOGIE

### Zielgruppe

---

Mitarbeitende im Kontakt mit Kunden und Kundinnen

### Teilnehmende

---

Mitarbeitende aller Ebenen

### Essenz

---

Dieser Workshop richtet sich an ADM/KAM, die schon einige Trainings und Erfahrung im Vertrieb hinter sich haben. Die Inhalte des Workshops orientieren sich an den Teilnehmenden und deren Wünsche für den Tag. Ob es sich um einen Tipp für einen bestimmten Kunden, ein Tool für den Umgang mit einer speziellen Situation, eine Technik für das Erreichen eines Ziels, die Selbstreflexion der Teilnehmenden zu einem persönlichen Aspekt oder einfach nur die Neu-Gier handelt, wird sich im Workshop ergeben. Zur Lösung stehen uns an diesem Tag die Erfahrung des Trainers und die Bereitschaft der Teilnehmenden zur kollegialen Beratung und zum Austausch zur Verfügung.

### Methodik

---

Trainer-Input, Einzel-, Partner-, Gruppenarbeit, Gesprächsübungen, Diskussion, Fallarbeit, Reflektieren in der Gruppe

### Module

---

## Seminarinhalt

---

### **Von der IST-Analyse zum SOLL-Zustand**

Was kennen & können Sie schon alles?

Wir sind ein Gewohnheitstier – welche Muster und Glaubenssätze haben Sie?

Wo langweilen Sie sich selbst?

Welche Herausforderungen haben Sie?

Reflexion der persönlichen Situation

Was machen wir daraus?!

Kollegiale Beratung

Tipps, Tools, Strategien und Techniken um den SOLL-Zustand zu erreichen

### **Von mir für sie**

Themen & Tools die mir im Verkauf/für Verkäufer wichtig sind (z.B. Kommunikation, Rhetorik, Psychologie, Persönlichkeit & Haltung, Verhandlungen, Umgang mit schwierigen Kunden, etc.)

### **Kurzübungen**