

Was zuckt denn da? Was sagst Du nicht?

- Emotionsspuren im Gesicht als ein Wegweiser im Kundengespräch -

Überzeugen Sie **im Kunden- und Verkaufsgespräch** durch eine hohe emotionale Gesprächskompetenz. Orientieren Sie sich beim Gespräch an den microexpressions, Mimik und der Körpersprache Ihres Gegenübers und lernen Sie so mögliche Einwände frühzeitig zu erkennen und anzusprechen. Finden Sie heraus was Ihrem Gegenüber wichtig ist. Steigern Sie Ihre Wahrnehmungs- und Kommunikationskompetenz und führen Sie erfolgreiche, effiziente und abschlussorientierte Gespräche.



Microexpressions

Unterdrückte oder unbewusste Emotionen hinterlassen für den Bruchteil einer Sekunde Spuren im Gesicht eines Menschen, sogenannte microexpressions.

Diese unwillentlichen Gesichtsausdrücke sind hervorragende Wegweiser im Verkaufsgespräch, weil sie - kompetent und ethisch genutzt - wertvolle Hinweise auf die im Gespräch vorherrschenden und nicht immer verbalisierten Emotionen des Kunden sind. Sie liefern Hinweise auf die Verkäufer-Käufer-Beziehung, die Einwände, die Produktneigungen und den Entscheidungsprozess des Kunden.

Sie sind nicht kontrollierbar, sie sind echt und daher so wertvoll. Erfahren Sie mehr über Mimik, microexpressions, die dazugehörigen Emotionen Ärger, Verachtung, Ekel, Freude, Angst, Trauer und Überraschung und wie sie diese kompetent und professionell im Gespräch nutzen, um den Kunden zu seinem Ziel zu führen.

***Lernen Sie mehr über microexpressions, Mimik und Körpersprache –
Kommen Sie mit auf Spurensuche und machen Sie Ihre Kunden zu Fans!***

Nutzen Sie dieses Wissen

In diesem facecoaching-Seminar speziell für Einkaufs-, Vertriebs- und Verkaufsprofis lernen Sie verbale- und nonverbale Strategien und Methoden, die Ihnen helfen, die (unbewussten) Emotionen, Mimiken und Körpersignale Ihres Kunden zu nutzen und auch mit Ihren eigenen Emotionen angemessen und nutzbringend umzugehen

Methodik

Das Seminar bietet Ihnen eine gelungene Kombination aus Praxis und Theorie, Sie werden die Lerninhalte praktisch erfahren, in der Gruppe reflektieren und nutzbar machen und sie schließlich um fundierte, aktuelle Erkenntnisse erweitern. Uns ist der hohe Nutzentransfer in Ihre Praxis wichtig, Lernanker und Fotoprotokoll unterstützen zusätzlich den Lerntransfer in Ihren Arbeitsalltag. Wir nehmen uns die Zeit, sowohl die einzelnen Seminar- und Lerninhalte im Detail zu betrachten und zu üben, als auch den Überblick über den Gesamtkontext zu wahren und den Bezug zu Ihren persönlichen Anwendungsfeldern herzustellen. Die maximale Teilnehmerzahl für dieses Seminar liegt daher bei 12 Teilnehmern, um parallel zur Gruppenlernerfahrung die individuelle Begleitung des Einzelnen zu gewährleisten.



Seminarinhalte (2 Tage)

- o Was sind microexpressions?
- o Was sind Emotionen?
 - Emotionen vs. Gefühle
- o Gesichter sind lebendig
 - Wo kann ich etwas im Gesicht sehen?
 - Was kann ich im Gesicht sehen?
- o Kundenmimiken erkennen und professionell nutzen
 - Schau mir in die Augen, Kleines.
 - Kundenmund tut Wahrheit kund.
 - Hals-über-Kopf.
- o Umgang mit Emotionen im Gespräch
- o Inkongruentes Verhalten erkennen



Seminarzeiten und Termine:

1. Tag: 09.00 bis 18.00 Uhr

2. Tag: 09.00 bis 18.00 Uhr

Alle aktuellen Termine finden Sie auf www.facecoaching.de im Bereich Termine.

Investition:

Der Seminarpreis je Teilnehmer beträgt 499,00 € zzgl. MwSt. inklusive Getränke und Snacks (interne Firmenveranstaltung auf Anfrage).

Alle Teilnehmer dieses Seminars erhalten kostenlos ein facecoaching - the game im Wert von 34,99 € und einen online-Zugang zur facecoaching Übungsplattform. So können Sie nach dem Seminar direkt weiter üben.



Seminarleitung:

Henning Olesen



Coach und Trainer, Gestalttherapeut (D.I.), ausgebildeter F.A.C.S. und emF.A.C.S.-Kodierer, Ausbilder für facecoaches und balancecoaches und Gründer von potenzialewecken - dem Institut für Gesundheit, Veränderung und Erfolg.

Ismail Celik



Hochschuldozent - Schwerpunkte Moderation und Verhandlungstechnik
Vertriebstrainer - Lange Jahre selbst im Vertrieb für mittelständische und internationale Konzerne gearbeitet
Ausgebildeter facecoach - Schwerpunkt Vertrieb und Führung

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!



Henning Olesen



Ismail Celik

Bitte per Brief, Fax (032 12 / 130 11 39) oder Email (info@facecoaching.de) an

Olesen Kommunikation

Henning Olesen
Neuenhofer Str. 11
42657 Solingen

Anmeldung zum facecoaching-Seminar vom 19. – 20. Juli 2018 in Solingen

- 499,00 Euro pro Teilnehmer**
+ kostenlosem facecoaching – the game
+ kostenlosem Onlinezugang

Rechnung folgt nach Ihrer Anmeldung.

[] Ich möchte mich verbindlich für das facecoaching Seminar vom 19. – 20.07.2018 anmelden:

Name _____ Vorname _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____ mobil _____

E-Mail _____

[] Ich möchte noch weitere Teilnehmer anmelden:

Name _____ Vorname _____

Name _____ Vorname _____

Name _____ Vorname _____

Datum _____ Unterschrift _____