

Workshop: Sympathie vs. Fachwissen

Haben Sie gewusst, dass Sie genau 11 Sekunden benötigen, um bei fremden Menschen zu Beginn eines Gespräches das Eis zu brechen? Hätten Sie gedacht, dass über 90% des Erfolgs eines Verkaufsgespräches in der Ausstrahlung des/r Verkäufers/in liegt? Leider heißt das auch, dass die Bemühungen die Sie in die Darstellung Ihres Produktes investieren, nur knapp 10% Ihres Erfolges ausmachen.

Aber mal ehrlich, würden Sie von jemandem etwas kaufen, den Sie nicht leiden können – auch wenn sein Produkt toll ist? Wohl kaum.

In diesem Workshop lernen Sie, wie Sie in wenigen Augenblicken mit wirkungsvollen Formulierungen zu einem fremden Menschen eine angenehme Gesprächsbeziehung aufbauen.

Außerdem erfahren Sie, wie Sie die Gedanken des/r Gesprächspartners/in von Anfang an bewusst so beeinflussen, dass er keine Zeit hat, eine Abwehrhaltung einzunehmen.

Sie erhalten Tipps, wie Sie sich innerlich auf ein Verkaufsgespräch vorbereiten, trainieren mit praxiserprobten Formulierungen die Kontaktaufnahme zu anderen Menschen und erhalten Werkzeuge in Form von Sprachmustern, mit denen Sie bei der Kundenakquise keine Blockaden mehr befürchten müssen.

Kostenfrei für Studierende, AbsolventInnen und wissenschaftliche MitarbeiterInnen aller Fachrichtungen

Termin: Donnerstag, 01. November 2018 von 16:00 – 19:00 Uhr

Ort: Student Service Center, Parkstr. 6, 18057 Rostock, R. 131

Referent: Dietmar Kressin, Businesscoach & Mediator

Leitung: Tino Arnhold, Zentrum für Entrepreneurship

TeilnehmerInnenzahl: max. 15 Personen

verbindliche Anmeldung bis zum 26.10.2018 per E-Mail unter zfe@uni-rostock.de oder online unter www.zfe.uni-rostock.de