

Kunden und/oder Ware?

Erfolgreiches Zeitmanagement im Verkauf

In der heutigen sehr schnelllebigen Zeit, in der neben der Kundenberatung immer mehr Aufgaben gleichzeitig zu erledigen sind, haben wir oft das Gefühl es nicht zu schaffen und nicht allem gerecht zu werden. Wesentliche Dinge bleiben oft auf der Strecke, die Hektik, der innere Stress und die Anspannung nehmen zu.

In diesem Seminar geht es um Organisations- und Zeitmanagement im Verkauf, um eigenverantwortliches Handeln, Prioritäten setzen und Stressbewältigung. Ziel ist es Wege zu finden, mit Stressfaktoren besser umzugehen und Möglichkeiten zu entdecken, Arbeitsabläufe zu optimieren und dabei trotzdem präsent für Kunden zu sein bzw. zu bleiben.

Inhalte:

- ⇒ Wie gehe ich mit meiner Zeit um – was sind meine alltäglichen Aufgaben?
- ⇒ Welche Stressfaktoren und Zeitsünden gibt es?
- ⇒ Was sind meine Stressfaktoren und wie gehe ich damit um?
- ⇒ Persönliche Stressverarbeitung – konstruktives Umgehen mit Stress, Vermeidung von Stress, Stressreaktionen und meine Einstellung zu Stress
- ⇒ Effektive Zeitplanung und Organisation im Verkauf
- ⇒ Wege zur Effektivität
- ⇒ Richtige Prioritäten setzen – Der Kunde im Fokus
- ⇒ Analyse der eigenen Zeitplanung und Veränderungsmöglichkeiten
- ⇒ Ziel- und Erfolgsmanagement
- ⇒ Entspannungsmethoden

Methode:

Theorie-Inputs durch Präsentation, Lehrgespräch, Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch, Feedback sowie Entspannungs- und interaktive Übungen.

Wann? 8. Juni 2010
9:30 – 17:00 Uhr

Wo? Stuttgart

Wieviel? € 155,-