

## Workshop - Verhandeln im Projektmanagement mit Power2Voice™

Lernen Sie Ihre Wirkung auf den Verhandlungspartner kennen:

**Ihre Stimme** (Power2Voice™), **Persönlichkeit** und **Körpersprache** tragen zum Geschäftserfolg bei. Wie können Sie diese Fakten optimieren?

### Zielgruppe

- Vertriebsmanager im Projektgeschäft kleiner, mittelständischer oder großer Unternehmen
- Projektleiter, Projektmitarbeiter mit Kundenkontakt
- Jeder der erfolgreich und authentisch kommunizieren sowie verhandeln möchte

### Zielsetzung

- Vermittlung ganzheitlicher Fähigkeiten in der Verhandlungsführung
- Vermittlung von Basiskennnissen wie Persönlichkeitsanalyse, Körpersprache, etc.
- Vermittlung modernster, wissenschaftlicher Ansätze zur Steigerung des Vertriebs Erfolges im Projektgeschäft, z.B. Power2Voice™

### Inhalte

- Persönlichkeitstypen DISG Modell/ Insight Analyse Verfahren – Welche Verhaltensmuster passen zu welchem Verhandlungspartner!
- Die Wirkung von Mimik und Gestik
- Powertalking – Die Überzeugungskraft der Worte
- SPIN – Fragetechnologie – Hochwert Fragetechnik entschlüsselt Motivlagen
- Power2Voice™ – das innovative und exklusive computergestützte Stimmanalyse Programm – Geben Sie Ihren Worten Wirkung und schulen Sie Ihre Authentizität
- Konfliktmanagement und Einwandsbehandlung – Zielgerichteter Umgang und Nutzen
- Mentales Training – Die Kraft der Gedanken – Abschlussmentalität fördern

**Termin:** 22. - 23. Oktober 2010 (2 Tage) / je 09:00 bis 17:00 Uhr

**Trainer:** Björn Hammerling (Dipl. Kaufmann, MBA Intern. Mgt., Mental Coach)

**Ort:** Nürnberg Großraum (Details folgen rechtzeitig)

**Preis:** 1.190,- € (zzgl. MwSt.), inkl. Anwendung Power2Voice™, Mittagessen, Seminar Getränke



## Björn Hammerling

Dipl. Kaufmann, MBA Intern. Mgt., Mental Coach

### Werdegang

- BWL Studium an der Universität der Bundeswehr München mit den Schwerpunkten Logistik, Statistik und Internationales Management, **Abschluss Dipl.-Kfm.**
- Philosophiestudium (Studium Universale), **Abschluss M.A.**
- Studium „International Management“ an der Louisiana State University **Abschluss MBA**
- Qualifizierte Ausbildung zum Verkaufs-/Verhaltenstrainer/Mental Coach

Führungsverantwortung:

- Senior Key Account Manager eines führenden Elektronik Konzerns
- Gesamtvertriebsverantwortung im deutschsprachigen Raum eines führenden Elektronik Konzerns
- Dozent für Vertriebsmanagement an der FH Wolfenbüttel/Universität Braunschweig

### Tätigkeitsschwerpunkte

- Tele-Sales Schulungen
- Kommunikationstrainings
- Key Account – Verhandlungstraining und Organisationsimplementierung für Außen-, Innendienst und technischen Kundendienst
- Workshops und Trainings zur vertrieblichen Umsetzung von Direktmarketing –Maßnahmen (Mailings, Telefonmarketing) für Außendienst und Innendienst
- Mentaltraining – Die Mentale Resonanz Methode –Workshops zur Ausschöpfung Ihres vollen Potentials sowie Ideenfindung
- Ausbildung von Führungskräften zu Coaches Ihrer Mitarbeiter
- Individuelles Persönlichkeits-Coaching von Führungskräften
- Entwicklung und Implementierung von Marketing- und Verkaufsstrategien
- Trainings und Umsetzungsworkshops zur Markteinführung neuer Produkte sowie Profit-Center Organisationen

# Anmeldeformular



GibAcademy

## Workshop - Verhandeln im Projektmanagement mit Power2Voice™

Teilnahme am : 22. - 23. Oktober 2010 / 1.190,- € (zzgl. 19% MwSt. 1.416,10 €)

Der Teilnehmerpreis beinhaltet die Teilnahme am zweitägigen Workshop, die Anwendung des Power2Voice™, Mittagessen und Seminargetränke. Wegbeschreibung folgen mit Anmeldung.

FAX an: 091 91 / 67 01 56

Bitte füllen Sie das Formular vollständig aus. Bei Fragen erreichen Sie uns unter: 091 91 / 67 01 01 oder apo@gibacademy.com

**Hiermit melde ich mich verbindlich zum Workshop Standardvertragsbedingungen an.**

### Teilnehmerinformationen:

Firma: \_\_\_\_\_

Name: \_\_\_\_\_

Titel, Vorname, Nachname

Adresse: \_\_\_\_\_

Straße, Nr., Postleitzahl, Ort

E-Mail: \_\_\_\_\_

Telefon/ Fax: \_\_\_\_\_

### Rechnungsanschrift, falls abweichend:

Firma: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

Straße, Nr., Postleitzahl, Ort

### Die Anmeldegebühr zahle ich wie folgt:

- Per beiliegendem Verrechnungsscheck
- Per Überweisung bis fünf Wochen vor dem Workshop (17.Sep.'10) nach Rechnungsstellung von GibAcademy.
- Bei Vorauskasse nehme ich gerne den Rabatt von 5% in Anspruch.

Per Bankeinzug von folgendem Konto:

Kontoinhaber: \_\_\_\_\_

Bank: \_\_\_\_\_

Kontonummer: \_\_\_\_\_

BLZ: \_\_\_\_\_

Ort, Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift, Firmenstempel \_\_\_\_\_