

Grundlagenseminar für neue, branchenfremde Vertragspartner.

GLS 1 Teil 3: Perfektes Selbstmanagement, Struktur durch planen, Zielsetzung, Planung. -Verkaufs- und Persönlichkeitskompetenz-

| | | |
|--|--|--|
| Zielgruppe | Seminarinhalte <u>Dauer: 240 Minuten</u> | |
| Agenturanwärter ohne Sachkundenachweis. | <ul style="list-style-type: none"> -Das Erfolgsdreieck und positives Denken. -Die Unverzichtbarkeit der Analyse, BayRat. -Ziel (SMART), Plan und Tun. -Die größten Zeitdiebe. -Das Eisenhower-Prinzip. -Der Innere Schweinehund. -Die ersten 2 Phasen des Verkaufs: Ankommen beim Kunden, Aufwärmphase. | |
| Lernziele Der/die branchenfremde Teilnehmer/in... ...wissen, dass sie einen regelmäßigen, geordneten und geplanten Tagesablauf brauchen. ...können gut organisiert, strukturiert und zielorientiert arbeiten. ...kennen Terminierungs-, Akquise- und Beratungsansätze. ...können sich nach jedem Beratungsgespräch kritisch selbst reflektieren. | Methodisch-didaktische Umsetzung Unterrichtsgespräch, Gemeinsame Erarbeitung, Einzelarbeit und Präsentation Arbeitsmittel, Lehr- und Lernmittel Flipp Chart, Stifte, Beamer, Leinwand, PowerPoint, | |

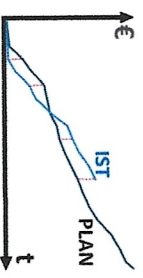
Am Anfang steht das Ziel

Ein Ziel ist SMART, wenn es...



PLAN

- Wie viele Anrufe brauche ich für einen Termin?
- Wie viele Termine brauche ich für einen Abschluss?
- Wie hoch ist mein durchschnittliches BS pro Abschluss?



Die größten Zeitdiebe



Der innere Schweinehund