

**Tagungsort
Köln**

bsw-Geschäftsstelle

Seminarraum Erdgeschoss

An Lyskirchen 14

50676 Köln

Fußläufig zum Tagungsort liegen folgende Hotels:

Hotel Lyskirchen, www.hotel-lyskirchen.de

Hotel Allegro, www.hotel-allegro.com

Hotel Maritim, www.maritim.de / Köln

Bitte melden Sie sich für den Workshop

am 16. und 17. April bis zum

27. März 2015 an.

Bitte melden Sie sich für den Workshop

am 10. und 11. Dezember bis zum

19. November 2015 an.

Die Teilnehmerzahl jedes Seminars ist auf 12 Personen begrenzt.

Seminargebühr: 590,- Euro für bsw-Mitglieder

790,- Euro für Nicht-Mitglieder

(inklusive Tagungsverpflegung und Abendessen)



Kontakt:

Bundesverband Schwimmbad & Wellness e.V. (bsw)

Ute Wanschura

An Lyskirchen 14

50676 Köln

Tel. 0221/271 66 92

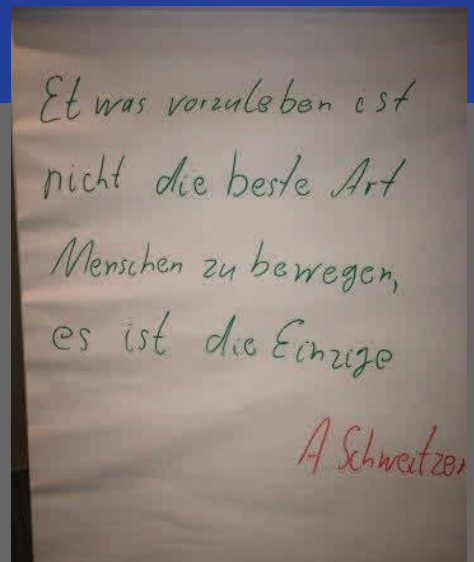
Fax. 0221/ 271 66 99

wanschura.bsw@einzelhandel.de

**Herzlich willkommen bei der
bsw-Akademie**

**Erfolgreich Führen
durch typgerechte
Kommunikation**

**Referent: Martin Wiedemeyer,
CBR Development**



Das sagten Teilnehmer über das Training

Feedbacks

VON MARTIN WIEDEMAYER

„Sehr gut mit Sternchen“

„Klar, effizient, verständlich, anschaulich“

„Abwechslungsreich, kurzweilig, interaktiv“

„Einsicht durch mehrere Aha-Erlebnisse“

„Sehr guter Trainer, sehr ruhig, sehr professionell, versiert, leidenschaftlich, mit sehr hohem Erfahrungsschatz und sehr guter Themenkompetenz“

Seminarinhalt:

Das Erfolgskonzept dieses Trainings basiert auf drei Säulen:

Sie werden durch die „fünf Phasen des Mitarbeitergesprächs“ geführt und erarbeiten gemeinsam Erfolgstechniken für die einzelnen Prozessphasen. So können Sie zukünftig Ihre Kommunikationsfähigkeiten in jeder Situation optimal einsetzen. Das heißt:

- ◇ Positive Einstellung zum Mitarbeiter aufbauen
- ◇ Toleranz als Ressource nutzen
- ◇ Reflektion statt Aggression
- ◇ Tipps statt Vorwürfe
- ◇ Feedbackregeln
- ◇ Aktives Zuhören
- ◇ Zielformulierung
- ◇ Gesprächsreflektion

Die Grundvoraussetzung für den Trainingserfolg ist, dass Sie gleichzeitig lernen, Ihre Stärken und Schwächen zu reflektieren und damit umzugehen. Dazu erhalten Sie im Training folgende Fähigkeiten:

- ◇ Schema zur Einteilung der „Menschentypen“
- ◇ Hohe Selbstreflektion durch Selbsttests
- ◇ Sicheres Einschätzen der Mitarbeitertypen
- ◇ Selbsterfahrung der Stärken und Schwächen in den einzelnen Phasen des Mitarbeitergesprächs
- ◇ Typgerechter und phasenspezifischer Umgang mit dem Mitarbeiter

Der Schlüssel ist der typgerechte Umgang mit jedem Einzelnen. Das heißt, alle erlernten Methoden werden nun typgerecht durch Mitarbeitergespräche trainiert, und zwar typgerecht für den Mitarbeiter und die Führungskraft:

- ◇ Komplexe Übung der erlernten Fähigkeiten in typischen Mitarbeitergesprächen
- ◇ Klarere Einschätzung der Wirkung durch Gruppenfeedback

Zwei Termine stehen zur Wahl:

16. April von 11 h bis 19 h

und

17. April von 8 h bis 16 h

oder

10. Dezember von 11 h bis 19 h

und

11. Dezember von 8 h bis 16 h

Antwortfax

Fax -Nr. +49 (0)221 - 271 66 99

bsw-Geschäftsstelle

bsw-Fachseminar im Rahmen der bsw-Akademie „Erfolgreich Führen durch typgerechte Kommunikation“

Ja, ich/wir nehme/n am bsw-Fachseminar teil

Name: _____ Vorname: _____

Name: _____ Vorname: _____

Firma: _____

am 16. und 17. April 2015 in Köln.

am 10. und 11. Dezember 2015 in Köln.

**Tagungsgebühr pro Teilnehmer (inkl. Tagungsverpflegung
und Abendessen)**

für bsw-Mitglieder

590,- € zzgl. MwSt.

für Nicht-Mitglieder

790,- € zzgl. MwSt.

Wir bitten für das Seminar am 16. und 17. April um Anmeldung bis zum 27. März 2015,

für das Seminar am 10. und 11. Dezember um Anmeldung bis zum 19. November.

Bei Rücktritt nach dem jeweiligen Anmeldeschluss (es gilt das Datum des Eingangs) werden die vollen Tagungsgebühren fällig. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist möglich.

Datum / Unterschrift

Firmenstempel

**T a g u n g s o r t
K ö l n**

bsw-Geschäftsstelle

Seminarraum Erdgeschoss

An Lyskirchen 14

50676 Köln

Fußläufig zum Tagungsort liegen folgende Hotels:

Hotel Lyskirchen, www.hotel-lyskirchen.de

Hotel Allegro, www.hotel-allegro.com

Hotel Maritim, www.maritim.de / Koeln

Bitte melden Sie sich für den Workshop

am 14. und 15. April bis zum

27. März 2015 an.

Bitte melden Sie sich für den Workshop

am 8. und 9. Dezember bis zum

19. November 2015 an.

Die Teilnehmerzahl jedes Seminars ist auf 12 Personen begrenzt.

*Seminargebühr: 590,- Euro für bsw-Mitglieder
790,- Euro für Nicht-Mitglieder
(inklusive Tagungsverpflegung und Abendessen)*



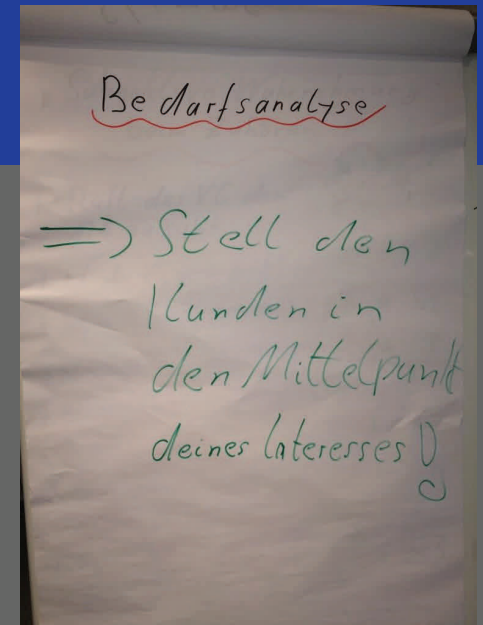
Kontakt:

*Bundesverband Schwimmbad & Wellness e.V. (bsw)
Ute Wanschura
An Lyskirchen 14
50676 Köln
Tel. 0221/271 66 92
Fax. 0221/ 271 66 99
wanschura.bsw@einzelhandel.de*

**Herzlich willkommen bei der
bsw-Akademie**

**Erfolgreich Verkaufen
durch typgerechte
Kommunikation**

**Referent: Martin Wiedemeyer,
CBR Development**



Das sagten Teilnehmer über das Training

Feedbacks

VON MARTIN WIEDEMAYER

„Sehr gut mit Sternchen“

„Klar, effizient, verständlich, anschaulich“

„Abwechslungsreich, kurzweilig, interaktiv“

„Einsicht durch mehrere Aha-Erlebnisse“

„Sehr guter Trainer, sehr ruhig, sehr professionell, versiert, leidenschaftlich, mit sehr hohem Erfahrungsschatz und sehr guter Themenkompetenz“

Seminarinhalt:

Das Erfolgskonzept dieses Trainings basiert auf drei Säulen:

Zuerst lernen Sie, ihre eigenen Stärken und Schwächen zu reflektieren und damit umzugehen.. Damit schaffen Sie die Voraussetzung, dies anschließend auch für die anderen „Menschentypen“ zu tun. Dazu erlernen Sie die folgenden Fähigkeiten:

- ◇ Schema zur Einteilung der „Menschentypen“
- ◇ Klarheit durch Selbstreflektion
- ◇ Sicheres Einschätzen der Kundentypen
- ◇ Persönliche Stärken und Schwächen in den einzelnen Phasen des Verkaufsprozesses
- ◇ Typgerechte und phasenspezifische Kundenbehandlung

Im zweiten Schritt werden Sie durch die fünf Phasen des Verkaufsprozesses geführt.

Parallel erarbeiten Sie gemeinsam Erfolgstechniken für typgerechte und phasenspezifische Kundenbehandlung, so dass Sie zukünftig professionell mit den folgenden Techniken umgehen können:

- ◇ Positive Einstellung zum Kunden aufbauen
- ◇ Vertrauensaufbau durch Pacing
- ◇ Die Signale der Körpersprache erkennen lernen
- ◇ Kunden motivieren
- ◇ Professionelle Bedarfsanalyse durch Fragetechnik und aktives Zuhören
- ◇ Strukturierte Präsentation

- ◇ Professionelle Einwandbehandlung
- ◇ Sicheres Erkennen von Kaufsignalen
- ◇ Abschlusstechnik

Wirklich erfolgreich werden Sie, wenn Sie die erlernten Fähigkeiten auch auf die jeweiligen Kundentypen anwenden können.

Alle erlernten Methoden werden deshalb im dritten Schritt typgerecht für den Verkauf umgesetzt - typgerecht für den Kunden und den Verkäufer. Denn das richtige Zusammenspiel zwischen Verkäufer und Käufer ist der Schlüssel zum Erfolg.

- ◇ Komplexe Übung der erlernten Fähigkeiten in typischen Verkaufsgesprächen
- ◇ Klarere Einschätzung der Wirkung durch Gruppenfeedback

Zwei Termine stehen zur Wahl:

14. April von 11 h bis 19 h

und

15. April von 8 h bis 16 h

oder

8. Dezember von 11 h bis 19 h

und

9. Dezember von 8 h bis 16 h

Antwortfax

Fax -Nr. +49 (0)221 - 271 66 99

bsw-Geschäftsstelle

bsw-Fachseminar im Rahmen der bsw-Akademie „Erfolgreich Verkaufen durch typgerechte Kommunikation“

Ja, ich/wir nehme/n am bsw-Fachseminar teil

Name: _____ Vorname: _____

Name: _____ Vorname: _____

Firma: _____

- am 14. und 15. April 2015 in Köln.
- am 8. und 9. Dezember 2015 in Köln.

**Tagungsgebühr pro Teilnehmer (inkl. Tagungsverpflegung
und Abendessen)**

für bsw-Mitglieder **590,- € zzgl. MwSt.**

für Nicht-Mitglieder **790,- € zzgl. MwSt.**

**Wir bitten für das Seminar am 14. und 15. April um Anmeldung bis zum 27. März 2015,
für das Seminar am 8. und 9. Dezember um Anmeldung bis zum 19. November.**

Bei Rücktritt nach dem jeweiligen Anmeldeschluss (es gilt das Datum des Eingangs) werden die vollen Tagungsgebühren fällig. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist möglich.

Datum / Unterschrift

Firmenstempel