

Mit der Webinar-Reihe

EQ-Selling

Kunden gewinnen, halten und vermehren!

- Kompaktes Wissen
- Bewährte Methoden
- Praxisorientierte Beispiele
 - Konkreter Nutzen



Ein effizienter, moderner und
zeitgemäßer Weg für die
Personalentwicklung Ihrer
Mitarbeiter!



Wer profitiert von einer Webinar-Reihe mit EQ Dynamics?

- Ihre Berater, Verkäufer und Mitarbeiter im Kundenkontakt erzielen
 - höhere Abschlussquoten bei kürzeren Verkaufsgesprächen,
 - höhere Empfehlungsquoten,
 - und eine höhere Kundenzufriedenheit.



Endlich wird effizient VERKAUFT statt stundenlang ohne Ergebnis beraten!

- Sie erreichen viele Mitarbeiter in kurzer Zeit zu einem unschlagbaren Preis. Ihre Mitarbeiter arbeiten pro Veranstaltung 60 Minuten (Abschluss-Webinar 75 Minuten) am Bildschirm und Sie sparen dadurch Reisezeit und -kosten sowie die Kosten für Übernachtung und Verpflegung.
- Sie fördern die Eigenverantwortung Ihrer Mitarbeiter. Diese lernen auf zeitgemäße gehirngerechte Art. Das Wissen wird interaktiv vermittelt und durch eine Vielfalt von Arbeitsmaterialien (die individuelle Werteanalyse, umfangreiche Arbeitspapiere, zwei gedruckte Arbeitsbücher, ein E-Book, anschauliche Videos) vertieft und in die Praxis transferiert.
- Das seit fast 20 Jahren erprobte und ständig weiterentwickelte Wissen von EQ Dynamics zum Thema **Werte und Emotionen im Verkauf** wird komprimiert vermittelt und mit konkreten praktischen Impulsen kombiniert. Das Wissen lässt sich sofort im eigenen Kundenkontakt anwenden.

Zusätzliche Vorteile:

Sofern Sie bereits Vertriebs-Coaches einsetzen, liefert die Webinar-Reihe diesen einen wertvollen Support. Die Vertriebs-Coaches müssen sich nicht mehr um die zeit- und organisationsaufwändige Wissensvermittlung kümmern, sondern konzentrieren sich voll und ganz auf ihre Rolle als Coaches und Sparringspartner.

Sind Sie an der Ausbildung eigener Vertriebs-Coaches interessiert? Wir haben auf diesem Gebiet 15 Jahre Erfahrung und machen Ihnen gerne ein gesondertes attraktives Angebot.

Sollten mehrere Mitarbeiter die Webinar-Reihe besuchen, lässt sich diese auch durch interne Kurztrainings erweitern, in denen das Gelernte ohne lange theoretische Einführung supervidiert und intensiv trainiert werden kann.



Inhalte und Termine

- | | |
|---|---------------------------|
| 1) Homeplay (Aufwand ca. 2h): Worauf es mir im Kundenkontakt ankommt
Vorbereitendes Durcharbeiten des Booklets „Werte und Emotionen“ – Analyse der eigenen Werte im Kundenkontakt | bis zum 28.09.2015 |
| 2) Webinar: Die Bedeutung von Werten und Emotionen im Kundenkontakt
Reflektion der Werteanalyse und erste Anwendungen | 28.09.2015 |
| 3) Webinar: Jeder Jeck ist anders und jeder ist anders jeck
Die Werte des Kunden erkennen und nutzen | 26.10.2015 |
| 4) Webinar: Statt 99 Einwandbehandlungen lieber EINE, die wirklich funktioniert
Einwände Wert-Schätzen | 09.11.2015 |
| 5) Homeplay (Aufwand ca. 1½h): Durcharbeiten des E-Books
„Einwände wert-schätzen“ | bis zum 23.11.2015 |
| 6) Webinar: Was regt der sich jetzt so auf? – Aufgebrachte Kunden zu Fans machen
Eleganter Umgang mit Kundenemotionen 1 | 23.11.2015 |
| 7) Webinar: Emotionale Killerphrasen – Beziehungen wirkungsvoll zerstören
Eleganter Umgang mit Kundenemotionen 2 | 07.12.2015 |
| 8) Webinar: Darf ich bitten? – Effizienz-Booster im Verkauf
Werte und Identität, sowie Kosten im Verkauf, Zeiten und Zielrahmen setzen | 21.12.2015 |
| 9) Webinar: Gut drauf sein im Verkauf
Wie Sie die Emotion Freude im Kundenkontakt sinnvoll nutzen | 18.01.2016 |
| 10) Homeplay (Aufwand ca. 6h): Professionelles Empfehlungsmarketing
Durcharbeiten des Booklets „Empfehlungsmarketing – emotional, individuell und WERTschätzend“ | bis zum 01.02.2016 |
| 11) FAQ - Webinar: Noch Fragen zum Empfehlungsmarketing?
Reflektion des Homeplays zum Empfehlungsmarketing | 01.02.2016 |
| 12) Webinar: Flirten auf Erfolg komm` raus!
Wie Sie bei der Akquise locker UND zugleich verbindlich bleiben | 15.02.2016 |
| 13) Webinar: Der Preis ist heiß! – Souveräner Umgang mit Konkurrenzprodukten
Argumentationen, außergewöhnliche Sprachmuster und emotionale Akupunkturnadeln | 29.02.2016 |
| 14) Webinar: Der Abschluss, ein Genuss!
Relevantes der Webinar-Reihe zum Thema Abschluss sowie der Umgang mit Zauderern | 14.03.2016 |

Die Webinare finden jeweils montags statt, beginnen um 09:00 Uhr und dauern 60 Minuten (mit Ausnahme des letzten Webinars, dieses dauert 75 Minuten).

Die einzelnen Bausteine bauen aufeinander auf, sämtliche Webinare werden aufgezeichnet und sind für die Teilnehmer anschließend einzeln als Download verfügbar.

Kosten pro Teilnehmer:

bei 1 – 19 Teilnehmern aus dem selben Unternehmen	€ 380,-
bei 20 – 49 Teilnehmern aus dem selben Unternehmen	€ 350,-
bei 50 und mehr Teilnehmern aus dem selben Unternehmen	€ 300,-

Die Preise verstehen sich zuzüglich gültiger Mehrwertsteuer.

Bei verbindlicher Buchung und Zahlung bis Ende Juli 2015 reduzieren sich diese Preise um 10%.

Die Kosten für die beiden in der Ausbildung integrierten gedruckten Booklets (zusammen € 51,50) sind im obigen Gesamtpreis nicht enthalten und werden von unserem Tochterunternehmen EQ Tools GmbH in Rechnung gestellt.

Technische Anforderungen:

Es ist sehr einfach, dabei zu sein! Sie benötigen

- einen Arbeitsplatz mit Internetzugang und Lautsprecher. Alternativ zum Lautsprecher ist (etwa bei fehlender Soundkarte) die Tonübertragung auch bequem über Telefoneinwahl möglich
- einen installierten aktuellen Adobe Flash-Player

Kamera, Mikrofon oder besondere zusätzliche Programme sind **NICHT** notwendig!

Testen können Sie dies während unseres kostenfreien Präsentations-Webinars am 13. Juli 2015, von 09:00 – 09:40 Uhr. Hier werden Sie nicht nur die interaktive Technik und die Inhalte der Webinar-Ausbildung, sondern auch das durchführende Trainerteam kennenlernen. Danach können Sie sicher entscheiden, ob die Chemie für Sie stimmt und Sie sich von uns über einen längeren Zeitraum begleiten lassen möchten.

Wir freuen uns sehr über Ihr Interesse!

... ebenso auf Ihren Anruf, Ihre Email, Ihre Fragen und natürlich über Ihre Teilnahme oder die Ihrer Mitarbeiter am Präsentations-Webinar und an der Ausbildung!

Irena Fiedler und Markus Hornung

EQ Dynamics
Siegessstrasse 15
80802 München
Irena@eqdynamics.de
Tel. 089-46137513

