

Power Training - Sales

Ziele

- Self-Celebration
- Erfolgreiche Kaltakquise
- Aktivierung von systemischen Schlaufen

Ablauf

Power Training - Session 1

1. Teil: Einführung
2. Teil: Theoretische Hintergründe
3. Teil: Best-Practice-Übungen
4. Teil: Gruppendiskussionen
5. Teil: Best-Practice-Übungen
6. Teil: Fragen und Schlussrunde

Power Training - Session 2

1. Teil: Rückblick
2. Teil: Theoretische Hintergründe
3. Teil: Best-Practice-Übungen
4. Teil: Gruppendiskussionen
5. Teil: Best-Practice-Übungen
6. Teil: Fragen und Schlussrunde

Power Training - Session 3

1. Teil: Rückblick
2. Teil: Theoretische Hintergründe
3. Teil: Best-Practice-Übungen
4. Teil: Gruppendiskussionen
5. Teil: Best-Practice-Übungen
6. Teil: Fragen und Schlussrunde

Themen

- Liebe und Angst
- Netzwerke
- Unbewusste Muster

Coach

Bene Antonio, M Sc

Psychologist, Coach, Trainer & Business Owner

University of Basel & Bern

Martial Art Instructor & Inspirational Speaker

Naico Di Chiara

Salesexpert

Business economist

Weitere Leistungen

- Zertifikat für Teilnahme
- Network-Talk anschliessend am Seminar
- Elektr. Handout