



INSTITUT FÜR
KOMMUNIKATION
& VERKAUF

verkaufen? Ja!

... professionell & menschlich,

souverän & authentisch,

mit Freude und Erfolg.

KOMMUNIKATION & VERKAUF

Die Weiterbildungsreihe für Menschen im Verkauf

In Kooperation mit



Schulz von Thun
Institut für Kommunikation



Liebe Interessentinnen und Interessenten,

seit einigen Jahren beobachten wir, dass vieles im Verkauf nicht mehr richtig funktioniert:

All die „Techniken“ und „Tricks“, die in den letzten Jahrzehnten gelehrt wurden - die aufgeklärte Kundenschaft hat sie längst durchschaut. All die Maschen, abgespult als stünde man neben sich: Sie werden einem buchstäblich nicht mehr abgekauft. Kurzfristig mögen die konventionellen Strategien noch Sicherheit bieten, besonders unerfahrenen Verkäuferinnen und Verkäufern. Langfristig schaden sie jedoch jeder Beziehung und gefährden den Erfolg.

Wer lässt sich schon gerne manipulieren? Wie lange geht das gut?

Es ist Zeit für einen Paradigmenwechsel im Verkauf: Nicht mehr der Kunde als Objekt optimaler Einwirkung und Behandlung, nicht mehr der Verkäufer als raffiniert geschulter Manipulator, sondern produktiver Kontakt zweier Personen auf Augenhöhe, gleichermaßen auf Sach- und Beziehungsebene, auf der Suche nach einer sach- und bedarfsgerechten Lösung, die für beide Seiten vorteilhaft ist. Eine unrealistische Utopie? Nein, nach allen Erfahrungen der letzten Jahre und Jahrzehnte ist die Zeit reif für die Kunst, Geschäftstüchtigkeit und Ehrbarkeit miteinander zu verbinden. Aber wie kann das gehen? Voraussetzung ist eine integre Haltung. Selbstbewusstsein, Kontaktfähigkeit, Verständlichkeit, Respekt, Wahrheit und Klarheit gehören dazu, sowie faire Konzilianz.

Wenn Sie dieses Verständnis mitbringen und vertiefen wollen, wenn Sie in diese Haltung hineinwachsen wollen, dann sind Sie bei uns richtig.

Wir unterstützen Sie,

- die vielfältigen Anforderungen an den Verkäuferberuf klar zu sehen – und ihnen kompetent zu begegnen
- bei der Entwicklung eines fundierten Selbstbewusstseins in dieser Rolle, sowohl professionell als auch menschlich
- bei der Aneignung kommunikationspsychologischer Werkzeuge, um sich von Verhaltensschablonen verabschieden zu können und stattdessen stimmige Reaktionsweisen zu entwickeln - passend zu Ihnen als Mensch, zum jeweiligen Kunden und zu den Besonderheiten der Situation.

Freuen Sie sich auf anregende Impulse. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.






Friedemann
Schulz von Thun

Frieder Barth

Stephan Bußkamp

Kathrin Zach

Was bieten wir an:

Eine Weiterbildung für Verkäufer/innen, die weit über klassische Verkaufstools hinausgeht und sich von diesen zum Teil verabschiedet. Wir unterstützen Verkäufer/innen dabei, ihre Persönlichkeit weiterzuentwickeln und ihre individuellen Fähigkeiten im Verkauf auszubauen.

Denn: Nur was ich verinnerlicht habe, kann ich auch veräußern.

Für wen machen wir das:

Für alle, die verkaufen: Ob angestellt oder selbstständig. Ob handfeste Produkte oder komplexe Dienstleistungen. Für alle, die mehr beherrschen wollen als manipulative Verkaufstechniken, die bereit sind sich mit sich selbst und den an Sie gestellten Anforderungen auseinanderzusetzen, um sich ein souveränes Selbstverständnis zu erarbeiten.

Uns geht es um Entwicklung von Personen, die auf dem Weg zu guten Verkaufsleistungen auch persönlich weiter wachsen wollen und das „Verkaufen“ als ehrenwerte Dienstleistung begreifen, die höchste Kommunikationskompetenz erfordert.

Wie machen wir das:

Wir konzipieren Trainingsveranstaltungen mit Kopf, Herz und Hand! Drei Schwerpunkte, die zunächst jedes für sich stehen, aber dann zueinander finden: 1. Die Modelle (aus der Kommunikationspsychologie, Schulz von Thun u.a.), 2. der Mensch (mit seinen Eigenarten, Besonderheiten und Stärken) und 3. die Methoden (aus den humanistisch-systemischen Schulen).

Warum machen wir das:

Weil wir davon überzeugt sind, dass ein guter Verkauf keine Manipulation, keinen Druck, sondern professionelle und menschlich zugewandte Kommunikation braucht. Und weil wir denken, dass in den Modellen der Kommunikationspsychologie ein bislang unausgeschöpftes Potential für den Verkaufsprozess steckt, sofern man sie mit passenden Übungen und Einheiten zur Selbstreflexion zu verbinden weiß.



Der Anbieter

Das Schulz von Thun-Institut für Kommunikation wurde von Prof. Dr. Schulz von Thun gegründet, um die Weiterentwicklung und Verbreitung der Lehre auch nach seinem Ausscheiden aus der Universität zu gewährleisten.

Prof. Dr. Schulz von Thun autorisiert Inhalte, Methoden und Referenten dieser Weiterbildungsreihe.

www.schulz-von-thun.de



Prof. Dr. Friedemann
Schulz von Thun

Das IKV

Das Institut für Kommunikation und Verkauf ist Ihr Veranstalter und Vertragspartner in Kooperation mit dem Schulz von Thun-Institut. Gegründet wurde das IKV von Frieder Barth, Stephan Busskamp und Kathrin Zach.

Wir beraten Sie gern in allen Fragen zu dieser Weiterbildung.

www.ikv-hamburg.de

Die Referenten



Frieder Barth

Jahrgang 1964, Dipl. Verw. Wiss.

Seit 1995 freiberuflicher Trainer und Coach. Ausbildung zum systemischen Therapeuten und Berater am PPSB Hamburg.

Kommunikationsberater nach Schulz von Thun. Mitglied der der Systemischen Gesellschaft und der European Coaching Association.

Geschäftsführer der 1995 von ihm gegründeten „Frieder Barth Sales Consultants“.



Stephan Bußkamp

Jahrgang 1959, Dipl.-Psych.

Seit 1991 im „Arbeitskreis Kommunikation und Klärungshilfe“. Seitdem Berater und Lehrtrainer in den Weiterbildungsreihen des Schulz von Thun-Instituts für Kommunikation.

Aus- und Fortbildung in Theaterpädagogik und Psychodrama.

Langjährige Erfahrung in Konzeption und Durchführung kommunikationspsychologischer Fortbildungen zum Thema Verkauf und Vertrieb.



Kathrin Zach

Jahrgang 1974, Dipl.-Psych.

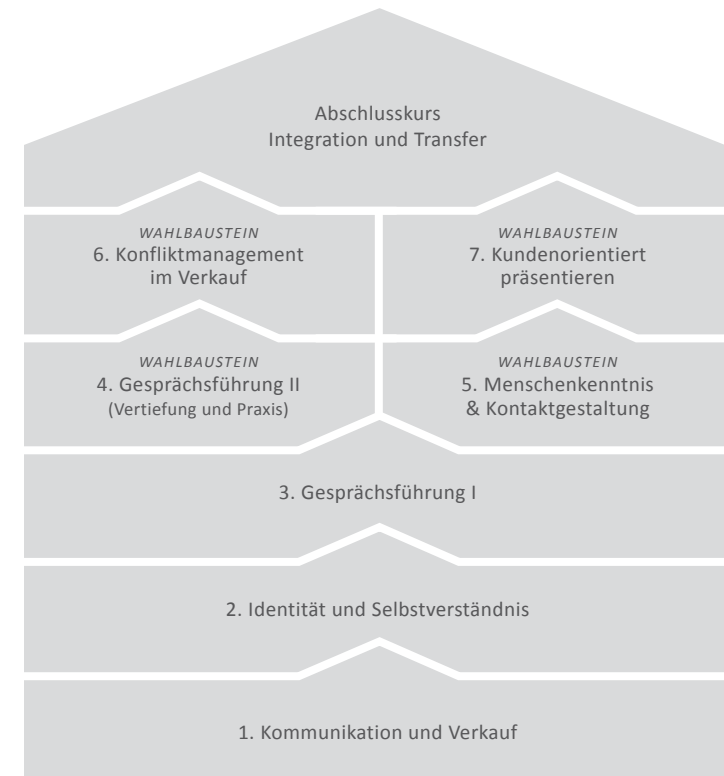
Seit 1999 als Kommunikationsberaterin und Trainerin international tätig. Langjährige Kooperationspartnerin und Lehrtrainerin am Schulz von Thun-Institut für Kommunikation.

Ausbildung zur systemischen Beraterin und Coach, Weiterbildungen in Konfliktmoderation und Klärungshilfe.

Konzeption und Durchführung zahlreicher Qualifizierungsmaßnahmen zur Kommunikation im Verkauf, sowie in der Führungskräfteentwicklung.

Das Curriculum

Weiterbildungsreihe Kommunikation und Verkauf



Die Weiterbildung beginnt mit dem Grundkurs „1. Kommunikation und Verkauf“. Es folgen die zwei Aufbaukurse „2. Identität und Selbstverständnis“ und „3. Gesprächsführung im Verkauf“ in flexibler Reihenfolge. Weitere Vertiefungskurse stehen als Wahlbausteine zur Auswahl.

Nach Absolvierung der drei Pflichtkurse (1-3) sowie mindestens zwei der Wahlbausteine, kann im Abschluss-Seminar das Abschluss-Zertifikat der Weiterbildung erworben werden.

Nach Absprache können Seminare angerechnet werden, die Sie bereits in einer anderen vom Schulz von Thun-Institut für Kommunikation angebotenen Weiterbildungsreihe besucht haben.

Sie können auch an einzelnen Kursen teilnehmen, deren Teilnahmevoraussetzungen Sie erfüllen, ohne die ganze Seminarreihe zu durchlaufen.



Kurs 1

Kommunikation und Verkauf

Dieses Seminar bietet einen vertiefenden Einstieg in die grundlegenden Modelle der Hamburger Kommunikationspsychologie unter besonderer Berücksichtigung von Fragen aus dem Verkauf.

Was passiert zwischen Menschen in einer Verkaufssituation? Wie begegne ich Menschen im Verkauf? Begegnung im Verkauf findet gleichzeitig auf vier verschiedenen Ebenen des Miteinanders statt. Jede Ebene hat ihre eigenen Herausforderungen. Sie gilt es zu kennen und situativ, häufig auch simultan zu bewältigen. So kann ein/e Verkäufer/in durchaus auf dem Spielfeld der Fachkompetenz punkten, während er/sie auf dem Spielfeld des Miteinanders sträflich Minuspunkte kassiert.

In diesem Kurs gewinnen Sie ein praktisches Verständnis für die vier essentiellen Kompetenzfelder des Verkaufs:

1. Fachkompetenz und Verständlichkeit,
2. Persönliche Glaubwürdigkeit,
3. angemessene Beziehungsgestaltung sowie
4. Appellfähigkeit und Abschlussorientierung.

Sie entwickeln ein Bewusstsein über zwischenmenschlich wirksame Vorgänge, sowie die Fähigkeit, konstruktiv darauf eingehen zu können.

Dieser Kurs fördert Ihre Fähigkeiten:

- *eine souveräne und förderliche Haltung für den Verkauf zu entwickeln*
- *elementare Werte für einen gelingenden Verkauf zu identifizieren, zu verinnerlichen und zu leben*
- *Respekt für beide Seiten zu schaffen*
- *auf explizite Aussagen und implizite Botschaften von Kunden gleichermaßen einzugehen*
- *mit einer größeren Bandbreite an Möglichkeiten auf Kunden zu reagieren, auch und gerade in Drucksituationen*
- *die vier grundlegenden Kompetenzfelder des Verkaufs im Blick zu behalten und damit verbundene Herausforderungen zu bewältigen*

Ziel des Kurses:

Grundlagen der Kommunikation rund um den Verkauf verstehen und anwenden.

Aktuelle Termine, Anmeldeformulare und unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie auf www.ikv-hamburg.de

Kurs 2

Identität und Selbstverständnis im Verkauf

Ausstrahlung im Verkauf ist kein Zufallsprodukt. Unsere innere Haltung prägt unsere äußere Wirkung. Doch was geschieht in unserem Innern, wenn wir verkaufen?

Wir untersuchen, welche unbewussten Wertungen uns bislang geprägt haben, wie wir innerlich reagieren auf das Produkt, den Kunden und unsere Rolle. So entwickeln und verfestigen wir das eigene Standing als Verkäufer/in.

In diesem Kurs erhalten Sie Raum und Gelegenheit, Ihr Selbstverständnis als Verkäufer/in zu klären, zu stärken und mit frischen Impulsen zu bereichern. Denn ein klares Verständnis der eigenen Rolle ist die Basis für gelingende Kommunikation. Dabei hilft das Modell vom Inneren Team, sich selbst besser zu verstehen und aufzustellen, und somit klarer und souveräner in den Kontakt zu treten.

Wir schaffen die wichtigste Basis für den Verkaufserfolg: Ein starkes Bewusstsein von sich selbst als Verkäufer/in und vom eigenen Verhaltensrepertoire. Wenn Sie beides für sich steuer- und nutzbar machen, können Sie im Verkaufsgespräch echten Kontakt herstellen und überzeugen.

Aktuelle Termine, Anmeldeformulare und unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie auf www.ikv-hamburg.de



Dieser Kurs fördert Ihre Fähigkeiten:

- *sich über Ihre eigene Wirkung und Ausstrahlung bewusst zu werden und förderlich auf sie Einfluss zu nehmen*
- *sich darüber klar zu werden, welche unterschiedlichen Erwartungen an die Rolle des/der Verkäufers/in gestellt werden und welche Konflikte daraus entstehen können*
- *ein stimmiges Selbst- und Rollenverständnis zu entwickeln, um diesen Konflikten erfolgreich zu begegnen*
- *den täglichen Anforderungen, Erwartungen und Spannungen mit einer klaren Haltung entgegen zu treten*
- *Kundenkontakt souverän zu gestalten und dabei sowohl professionell als auch menschlich zu reagieren*

Ziel des Kurses:

Ein klares „Standing“ - um authentisch und glaubwürdig zu überzeugen.

Kurs 3

Gesprächsführung im Verkauf

Sie ist eine Kunst - und in ihr stecken die eigentlichen Erfolgsfaktoren des Verkaufs. Denn Verkaufen heißt Gespräche führen und zwar in immer neuen und herausfordernden, manchmal auch kritischen Situationen.

Auf der Basis, der im ersten Kurs bearbeiteten kommunikationspsychologischen Modelle und Methoden werden in diesem Kurs die Fähigkeiten der Gesprächsführung gestärkt.

Die Grundlage dafür: Im Spannungsfeld zwischen Kundenbedürfnis und Abschluss-Interesse den roten Faden in der Hand behalten. Daher beschäftigen wir uns intensiv mit dem Verlauf von Verkaufsgesprächen, mit ihrer spezifischen Dramaturgie. Sie erfahren, welche Modelle Orientierung geben und wie sie flexibel anwendbar sind.

In diesem Kurs entwickeln Sie ein sicheres Gespür für den passenden Augenblick, für angemessene Worte und für weiterführende Fragen. Wir regen Sie dazu an, von der „Standardpräsentation“ abzurücken und stattdessen auf das individuelle Kundeninteresse einzugehen, welches zwei Komponenten beinhaltet: das produktbezogene Interesse und das kontaktbezogene Interesse!

Wir zeigen typische Hürden, die es im Verkaufsgespräch zu nehmen gilt, und wie dies respektvoll gelingen kann.

Dieser Kurs fördert Ihre Fähigkeiten:

- *das Verkaufsgespräch souverän durch seine Phasen zu steuern*
- *Gespräche sinnstiftend zu eröffnen und Situationsklarheit herzustellen*
- *die Interessen und Motive des Kunden herauszuhören*
- *mit den richtigen Fragen wichtige Informationen zu gewinnen*
- *passgenau zu präsentieren und zu verhandeln*
- *zu verbindlichen Abschlüssen und Vereinbarungen zu gelangen*

Ziel des Kurses:

Die Kunst der Gesprächsführung in ihren Grundzügen anwenden können.

Aktuelle Termine, Anmeldeformulare und unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie auf www.ikv-hamburg.de

Kurs 4 - Wahlbaustein

Gesprächsführung II – Praxis und Vertiefung

Übung macht den Meister - deshalb folgt ein intensives Praxistraining.

Wir vertiefen das Wissen aus Kurs 3, so dass es ins alltägliche Handlungsrepertoire übergeht und frei anwendbar wird.

Wir konzentrieren uns dabei auf schwierige Gesprächssituationen aus Ihrem Verkaufsalltag. Wir analysieren, welche Anforderungen die jeweilige Situation an Sie stellt. Dazu entwickeln wir hilfreiche Verhaltensvarianten und trainieren sie abschließend.

In einem förderlichen Setting lernen Sie, die kritischen Punkte in Ihren Verkaufsgesprächen zu erkennen und zu meistern. So erweitern Sie Schritt für Schritt Ihre Optionen und navigieren sicher durch das klassische Spannungsfeld des Verkaufens:

auf der einen Seite die notwendige Beratungsleistung und der Beziehungsaufbau, auf der anderen Seite der zielorientierte Abschluss.

Dieser Kurs fördert Ihre Fähigkeiten:

- *die entscheidenden Signale des Kunden zu erkennen und zu deuten*
- *Verkaufsprozesse „abzurunden“ und Verbindlichkeiten zu schaffen*
- *Verhandlungen zielorientiert und beziehungsförderlich zu moderieren*
- *Im Gespräch flexibel zu bleiben - durch ein breites Repertoire an Verhaltensoptionen*
- *angemessene Konsequenzen zu ziehen, wenn der Kunde kein Kunde ist*

Ziel des Kurses:

Die Kunst der Gesprächsführung vertiefend üben und in das alltägliche Handlungsrepertoire integrieren.

Aktuelle Termine, Anmeldeformulare und unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie auf www.ikv-hamburg.de



Kurs 5 - Wahlbaustein

Menschenkenntnis und Kontaktgestaltung im Verkauf

Menschen sind unterschiedlich motiviert und sie empfinden unterschiedliche Arten von Kontakt als angenehm:

Der eine braucht Faktenwissen, die andere ein gutes Gefühl. Der eine will Unterhaltung, die andere Zurückhaltung. Auf sie alle eingehen zu können - das ist eine zentrale Verkaufsdisziplin und Thema dieses Kurses.

Den ersten Menschen, den Sie genauer studieren, sind Sie selbst: Wie gestalten Sie typischerweise Kontakt? Bei welchen Menschen kommt dies gut an, bei welchen weniger? Was sagt Ihre Wahrnehmung von anderen Menschen über Sie selbst aus? Dieses Selbststudium objektiviert das eigene Kontaktrepertoire und öffnet es für weitere Spielarten.

Für eine vielfältigere Kontaktgestaltung ziehen wir das Riemann-Thomann-Modell zu Rate. Es schult die Empathie und Toleranz in Bezug auf unterschiedliche Bedürfnisse, unterschiedliche Menschen. Es verfeinert die eigene Wahrnehmung, ohne Schubladen zu produzieren.

So vertiefen Sie Ihr Gespür für unterschiedlichste Kunden, vergrößern Ihr Kontaktrepertoire - und bleiben dabei authentisch.

Dieser Kurs fördert Ihre Fähigkeiten:

- *andere Menschen wach und einfühlsam wahrzunehmen.*
- *differenziert zu erfassen, welche Kontaktgestaltung für den jeweiligen Kunden angemessen ist*
- *Unterschiede zum eigenen bevorzugten Stil zu erkennen und sich darauf einzustellen*
- *Dynamiken im Kontakt zu erkennen und souverän darauf einzuwirken*
- *auf nonverbale Signale zu achten*
- *mit den eigenen Beobachtungen und Interpretationen konstruktiv umzugehen*

Ziel des Kurses:

Aufgeschlossen und empathisch die vielfältigsten Kontakte gestalten.

Aktuelle Termine, Anmeldeformulare und unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie auf www.ikv-hamburg.de

Kurs 6 - Wahlbaustein

Konfliktmanagement im Verkauf

„Wo Menschen miteinander zu tun haben, bekommen sie es auch miteinander zu tun“, auch im Verkauf.

Unterschiedliche Interessen, Wahrnehmungen und Bewertungen können bereichernd sein, führen mitunter jedoch auch zu Spannungen und Konflikten :

Was tun, wenn der Kunde sich aggressiv verhält, Absprachen verschleppt werden, in aller Stille der Umsatz zurückgeht, oder die Wahrheit schwer ans Licht zu bringen ist?

Konfliktprophylaxe kann manche Kontroverse frühzeitig klären. Manche Auseinandersetzungen wiederum sind unvermeidbar. Die Kunst des konstruktiven Konfliktgesprächs liegt darin, die in Meinungsverschiedenheiten liegende Chance zur Weiterentwicklung zu nutzen und durch erfolgreiches Konfliktmanagement die Kundenbeziehung zu stärken.

Mit der Gewissheit, dass Kontroversen förderlich für das Miteinander sein können, lernen Sie in diesem Kurs Modelle und Methoden zur Konflikt diagnose und zur deeskalierenden Gesprächsführung kennen.

Dieser Kurs fördert Ihre Fähigkeiten:

- *Hinweise auf Konflikte frühzeitig wahrzunehmen*
- *Ursachen und Hintergründe von Konflikten zu verstehen*
- *Konflikt-Dynamiken zu erkennen und konstruktiv darauf einzugehen*
- *auf aufgebrachte Kunden deeskalierend einzuwirken*
- *eigene Interessen beziehungsverträglich zu vertreten*
- *mit eigenen Emotionen und denen des Gegenüber förderlich umzugehen*
- *Phasen eines konstruktiven Konfliktgesprächs zu kennen und effektiv einzusetzen*

Ziel des Kurses:

Vor Konflikten nicht zurückschrecken, sondern sie konstruktiv managen.

Aktuelle Termine, Anmeldeformulare und unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie auf www.ikv-hamburg.de



Kurs 7 - Wahlbaustein

Kundenorientiert präsentieren

Präsentationen gehören zu den entscheidenden Verkaufstools.

Wie gelingt es dem/der Verkäufer/in zwischen fachkundiger Beratung und kundenorientiertem Beziehungsmanagement in überzeugender Art sein/ihr Produkt zu präsentieren? Manche Mitarbeitende im Verkauf bleiben im Elfenbeinturm ihres Fachwissens stecken, während andere sich freundschaftlich verzetteln.

Was zeichnet eine gute Präsentation aus?

Allerhand: Die eigene Absicht muss klar sein, sowie die Bedürfnisse der Zuhörer. Der Inhalt sollte verständlich aufbereitet werden und mit einer persönlichen Überzeugung verbunden sein. Gezielt eingesetzt können visuelle Hilfsmittel unsere Verständlichkeit und Überzeugungskraft um ein Vielfaches erhöhen. Gemeinsam entwickeln wir Präsentationen, die dem eigenen Stil entsprechen, sowie auf die jeweilige Situation und Zuhörerschaft zugeschnitten sind.

Wer gut präsentieren kann, hat im Verkauf einen deutlichen Vorteil. Dieser Kurs bietet Ihnen Gelegenheit zu experimentieren, zu verfeinern und zu präsentieren. Sie probieren verschiedene Stilmittel der Präsentation, wie Visualisierung, Einsatz von Metaphern und Analogien, Einbindung der Zuhörer und Verlebendigung. Sie entwickeln daraus eigene Präsentationen und können sich unmittelbar Feedback holen.

Sie erfahren, worauf es beim Präsentieren ankommt, um Ihr Gegenüber zu erreichen.

Aktuelle Termine, Anmeldeformulare und unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie auf www.ikv-hamburg.de

Dieser Kurs fördert Ihre Fähigkeiten:

- *verständlich und empfangergerecht zu informieren*
- *einen förderlichen Kontakt zum Zuhörer zu knüpfen*
- *Informationen mit verschiedenen Methoden zu veranschaulichen*
- *sich Inhalte anzueignen, das heisst sie mit der eigenen Person zu verbinden und mit Leben zu füllen*
- *Spaß am Präsentieren zu entwickeln und sich dabei wohlfühlen*
- *mit einem klaren Ziel zu präsentieren*

Ziel des Kurses:

Überzeugend und mit Freude präsentieren.

Kurs 8 - Abschluss-Seminar

Integration und Transfer

Im Zentrum steht die Frage, wie wir die verschiedenen Modelle erfolgreich in den eigenen Verkaufsprozess integrieren.

Wir fassen zusammen, welche wichtigen Aspekte dem gesamten Curriculum zugrunde liegen:

Was zieht sich wie ein roter Faden durch alle Kurse? Oder auch, was verbindet die Kurse, die unterschiedlichen Facetten von Verkauf, miteinander? Gibt es eine Essenz von allem? Was hat sich als bleibende Erkenntnis verankert? Wie beeinflusst dies Ihre Haltung und Fähigkeiten als Verkäufer/in? Welche „Bausstellen“ sind noch offen und wie können Sie mit ihnen fertig werden?

Sie bekommen Zeit zu reflektieren, wo und wie Sie mit der Ausbildung angekommen sind und was Sie persönlich damit anfangen konnten. Diese Erkenntnisse und „Ernten“ werden präsentiert, gemeinsam diskutiert und kritisch gewürdigt.

Den Abschluss bildet die Übergabe des Zertifikates.

Dieser Kurs fördert Ihre Fähigkeiten:

- *Kursübergreifende Essenzen*
- *Vorstellung der Abschlussarbeit der Teilnehmer*
- *Reflexion des individuellen Transfers*
- *Kritische Würdigung und individuelles Feedback durch die Dozenten*
- *Best-Case Studies*

Ziel des Kurses:

Abschließende Reflektion und Ernte.

Aktuelle Termine, Anmeldeformulare und unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie auf www.ikv-hamburg.de



Das Seminarhotel

Schloß Tremsbüttel liegt malerisch eingebettet in die holsteinische Landschaft zwischen Hamburg, Kiel und Lübeck.

Das Märchenschloß aus dem 19. Jahrhundert mit seinem modernen Tagungshotel ist eine der besten Adressen für Seminare.



Das Tagungszentrum befindet sich in der Akademie und der „Alten Kornscheune“ und bietet ein außergewöhnliches Umfeld, in dem Sie Ihrer Produktivität freien Lauf lassen können.

www.tremsbuettel.de

Der Rahmen

Die Seminargruppen sind auf maximal 16 Teilnehmer beschränkt und werden je nach Größe von einem oder zwei Referenten geleitet.

Die Veranstaltungen dauern jeweils 3 Tage. Die Seminare beginnen am ersten Tag um 10.00 Uhr und enden am letzten Tag gegen 16.30 Uhr. Da bis in den Abend gearbeitet wird, empfehlen wir, keine Abendverpflichtungen einzugehen.

Zu der ungezwungenen Arbeits-Atmosphäre der Seminarreihe passt legere Kleidung.

Die Kosten für Übernachtungen und Verpflegung sind nicht in der Seminargebühr enthalten. Nähere Informationen hierzu finden Sie in den jeweiligen Anmeldeformularen auf unserer Website www.ikv-hamburg.de Wir haben für unsere Teilnehmer Zimmer auf Abruf reserviert.

Die verbindliche Buchung nehmen Sie bitte beim Hotel selbst vor. Gern stellen wir Ihnen hierfür eine Vorlage zur Verfügung.

Inhouse-Veranstaltungen

Wir führen Einzelseminare, Seminarreihen, Vortragsveranstaltungen, Einzel- und Teamcoachings durch, jeweils abgestimmt auf die individuellen Bedürfnisse und Zielsetzungen unserer Kunden.

Kontaktieren Sie uns gern, wenn Sie eine Veranstaltung mit uns durchführen möchten oder ein unverbindliches Beratungsgespräch wünschen.

Literaturempfehlungen

- **Frieder Barth (2006, Signum):**
Besser verkaufen als Partner des Kunden. 20 Fragen 20 Antworten.
- **Frieder Barth (2001, Deutscher Taschenbuchverlag):**
Telefonieren mit Erfolg: die Kunst des richtigen Telefonmarketing.
- **Marion Bönsch, Kathrin Zach (2006, Rowohlt):**
Seminarkrisen meistern. Erste Hilfe für Lehrer, Trainer und Vortragende.
- **Friedemann Schulz von Thun (2007, Rowohlt):**
Miteinander reden. Fragen und Antworten. Allgemeine Psychologie der Kommunikation.
- **Friedemann Schulz von Thun (1981/2010, Rowohlt):**
Miteinander reden 1. Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation.
- **Friedemann Schulz von Thun (1988/2010, Rowohlt):**
Miteinander reden 2. Stile, Werte und Persönlichkeitsentwicklung. Differenzielle Psychologie der Kommunikation.
- **Friedemann Schulz von Thun (1998/2010, Rowohlt):**
Miteinander reden 3. Das Innere Team und situationsgerechte Kommunikation.
- **Friedemann Schulz von Thun, Johannes Ruppel, Roswitha Stratmann (2003, Rowohlt):**
Miteinander reden: Kommunikationspsychologie für Führungskräfte.
- **Friedemann Schulz von Thun, Kathrin Zach, Karen Zoller (2012, Rowohlt):**
Miteinander reden von A bis Z. Lexikon der Kommunikationspsychologie.



Angeboten von:



Schulz von Thun
Institut für Kommunikation

Veranstaltet von:



INSTITUT FÜR
KOMMUNIKATION
& VERKAUF



Institut für Kommunikation und Verkauf

Barth-Bußkamp-Zach GbR

Kleine Seilerstr. 1 • 20359 Hamburg • Tel: (+49) 40 - 22 85 35 64-0 • Fax: (+49) 40 - 22 85 35 64-9
info@ikv-hamburg.de • www.ikv-hamburg.de