



## Kommunikation im Verkauf – Teil 2

- » **Sommerkurs:** ein Tag im Juli
- » **Winterkurs:** ein Tag im Februar

Die genauen Daten finden Sie auf unserer Webseite unter:  
[www.mg-seminare.de](http://www.mg-seminare.de)

- » **Dauer:**  
9:00 - 17:00 Uhr
- » **Seminarort:**  
MG Seminare GmbH  
Pfaffenholz 8  
74670 Forchtenberg
- » **Seminarleiter:** Markus Guttenson
- » **Investition:**  
€ 695 pro Person zzgl. MwSt.  
inkl. Seminargebühr, Auswertung der  
Meta-Programme, Verpflegungspauschale  
und Mittagessen

Im Seminar „Kommunikation im Verkauf – Teil 1“ haben Sie bereits einen Leitfaden entwickelt, der Ihnen eine zielorientierte effektive Kommunikation im Verkauf ermöglicht. Auf diesen Leitfaden mit seinen psychologischen Prinzipien baut dieses Folgeseminar auf. Ein zentraler Baustein dabei sind die **Meta-Programme** eines Menschen und deren Einsatz in der Kommunikation im Verkauf. Meta-Programme bilden unseren **WahrnehmungsfILTER**, der darüber entscheidet, was uns interessiert und wo wir unsere Aufmerksamkeit hinlenken. Meta-Programme sind darüber hinaus auch wiederkehrende **Denk- und Handlungsmuster**, die tief in unserem **Unterbewusstsein** verankert sind und unsere **Persönlichkeitsbausteine** darstellen.

Die Teilnahme an Teil 2 setzt die erfolgreiche Teilnahme an Teil 1 voraus.

# Das Wichtigste im Überblick

## Ablauf

Markus Guttenson vermittelt Ihnen, welche Meta-Programme es bei uns Menschen gibt, wie wir sie bei unseren Mitmenschen erkennen und sie optimal im Verkauf nutzen können. Das erlernte Wissen wird dann in den Verkaufsleitfaden aus dem Seminar „Kommunikation im Verkauf – Teil 1“ integriert und trainiert.

## Ziel

Mit unserem Aufbau-seminar knüpfen Sie optimal an die bereits erlernten Fähigkeiten an und können Ihre Verkaufsgespräche noch effektiver gestalten.

## Inhalt

- » Kurze Wiederholung der Inhalte aus dem ersten Teil
- » Auswertung der Meta-Programme aller Teilnehmenden vor Seminarbeginn mittels Fragebogen
- » Ermittlung des Potentials Ihrer eigenen Persönlichkeitsentwicklung
- » Schulung der Meta-Programme und deren Bedeutung im Verkauf
- » Erlernen von Sprachmustern, an denen Sie die Meta-Programme anderer Personen erkennen
- » Anwendung und Training der Sprachmuster in Ihren Verkaufsgesprächen

## Dauer & Investition

Für unser Tagesseminar „Kommunikation im Verkauf – Teil 2“ beläuft sich die Investition auf 695€ netto inklusive Verpflegungspauschale mit Snacks, Mittagsessen, Getränken, Seminarunterlagen und Zertifikat. Ebenso ist die Auswertung Ihrer eigenen Meta-Programme mittels Fragebogen beinhaltet.