



Zielgruppe:

- Office-Manager/-innen und Mitarbeiter/-innen im Office
- Customer Service, Vertriebsinnendienst, Sales Assistant, Kundenservice
- Assistenz für Management, Teams oder Projekte

Dein Nutzen:

Agile Arbeitsmethoden im Office

Schlagfertig mit Telefon und E-Mail

Tägliche Herausforderung: Schwierige Telefonate und E-Mails meistern

Dein Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar die S+P Tool Box:

+ S+P Tool: Agile Techniken für das Office Management

+ S+P Checkliste: 10 Tipps zur erfolgreichen Einwandbehandlung

+ S+P Tool: Agil Verhandeln mit Telefon und E-Mail

Termine:

27.01.2022
Online Schulung

10.03.2022
Online Schulung

31.03.2022
Online Schulung

30.06.2022
Online Schulung

Preis:

625,- €
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF



[Hier anmelden!](#)

Produkt-Nr. F12

Programm

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

Agile Arbeitsmethoden im Office

> Mehr Flexibilität im Tagesgeschäft – Einsatz von agilen Techniken:

- **Scrum, Kanban & Co.**
- **Design Thinking für schwierige Aufgaben**
- **Barcamp und Ted Talk**

> Schaffe Flow und etabliere ein **Pull-System**

> „**Spielregeln**“ im Office Management klar definieren

Jeder Teilnehmer erhält die **S+P Tool Box:**

+ S+P Tool: Agile Techniken für das Office Management

13.00 bis 14.00 Uhr

Pause

14.00 bis 17.00 Uhr

Schlagfertig mit Telefon und E-Mail

> Agil Verhandeln mit Telefon und E-Mail:

- **Mit den richtigen Fragen fängst Du gute Fische**
- **ZOPA, BATNA & Co.**
- **Zugeständnisse gut verkaufen**

> Deine **besten Taktiken** für Telefon und E-Mails:

- Der große Biss
- Schlechte Nachricht/ gute Nachricht
- Kunden an Board holen mit der Salami-Taktik

> Geschickter **Medien-Mix**: So bist Du noch erfolgreicher mit Telefon und E-Mail

Tägliche Herausforderung: Schwierige Telefonate und E-Mails meistern

> Die häufigsten **E-Mail-Pannen** und wie Du diese vermeiden kannst

> Lote mit dem **MESO-Konzept** Deine Verhandlungsposition aus

> **5 Erfolgstechniken** für Deine Kundenverhandlungen per Telefon und E-Mail

Ab 17.00 Uhr

Zusammenfassung und offene Gesprächsrunde



[Hier anmelden!](#)

Produkt-Nr. F12

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken. Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanz-dienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolge-Lösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Miriam Boglino

Fachbereich Internationales Business

Frau Miriam Boglino ist seit über 10 Jahren als Justiziarin in London tätig. Sie kennt die Do`s und Don`ts internationaler Verhandlungsführung.

Zu ihren Schwerpunkten zählen internationale Vertriebsaktivitäten sowie das Führen multikultureller Teams.

Reiner Schon

Fachbereich Teamentwicklung

Herr Reiner Schon leitete verschiedene Vertriebsteams in Umbruchsituationen. Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Mitarbeiterteams geht.

Aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit im Vertrieb verfügt er über eine branchenübergreifende Kommunikations- und Verhandlungs-Expertise.

Kirsten Kreuzberg

Fachbereich Vertrieb

Frau Kirsten Kreuzberg ist im Vertrieb für die Commerzbank tätig. Im Rahmen ihrer verschiedenen Vertriebsaufgaben hat sie Teams unterschiedlicher Größen geführt. Dabei ist einer ihrer Schwerpunkte die Begleitung von Veränderungsprozessen im Vertrieb.

Als Trainerin begleitet sie Vertriebsteams beim Ausbau und der Intensivierung ihrer Sales-Aktivitäten.



[Hier anmelden!](#)