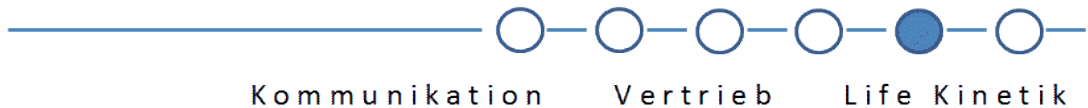


STEFAN KUNKEL TRAINING



Sind Sie **merk**-würdig?

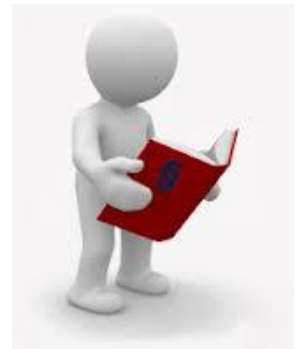
Sorgen wir gemeinsam mit meinen Erlebnisseminaren dafür, dass Sie in Erinnerung bleiben...



Trainingskatalog 2018

**Aktuelles
Trainingsangebot**

Inhaltsverzeichnis



Person, Trainingsphilosophie und Kernkompetenzen	Seite 2 - 4
Vertriebstrainings	Seite 5 - 7
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einfach und erfolgreich verkaufen - Grundlagentraining ▪ „Wer schimpft, der kauft!“ – Richtiger Umgang mit Reklamationen ▪ Preisgespräche sicher und souverän führen ▪ Mit Empfehlungen neue Kunden gewinnen ▪ Der kompetente und verkaufsaktive Innendienst ▪ Körpersprache im Verkauf 	
Kommunikationstrainings	Seite 8 - 10
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kommunikation – Grundlagentraining ▪ Körpersprache – Grundlagentraining ▪ Verhandlungen erfolgreich führen ▪ Besprechungsmoderation ▪ Rhetorik-Training – Die freie Rede ▪ Richtig zuhören - ein Zuhör-Training 	
Persönlichkeitsentwicklung	Seite 11 – 12
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wirkungsvoll präsentieren ▪ Selbst- und Arbeitsplatzorganisation ▪ Konfliktmanagement ▪ Motivation und Optimismus 	
Telefontrainings	Seite 13
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wirksamer Telefonverkauf ▪ Telefon-Kommunikation 	
Life Kinetik – Gehirntraining	Seite 14
<ul style="list-style-type: none"> • Life Kinetik – Erlebnistag 	

Zur Person

- Stefan Kunkel, Jahrgang 1970, wohnhaft in Schwabach (Mittelfranken)
- Spezialist für Vertriebs- und Kommunikationstrainings, zertifizierter Gehirntrainer (Life Kinetik)
- Über 15 Jahre Erfahrung als Coach, Trainer und Seminarleiter
- Life Kinetik-Gehirntrainer für Unternehmen, Vereine und Sportverbände – gefragter Referent zum Thema „Gehirnentwicklung und –training“
- Eigene Persönlichkeits-Entwicklung vom Vertriebsmitarbeiter zum Coach, Trainer und Seminarleiter für eine gelebte, natürliche und glaubhafte Kompetenz
- Erfahrung, Praxisnähe, Vielseitigkeit als Markenzeichen einer nachhaltigen Zusammenarbeit
- Langjährige Kundenbeziehungen und Partnerschaften bestätigen die Qualifikation als wertvoller Partner für das Netzwerk Mensch im Unternehmen
- Ihr Vorteil:
Für alle Aktivitäten übernehme ich die persönliche Verantwortung!



Trainingsphilosophie

ERLEBEN

Das Leben schreibt die besten Geschichten - auch für Seminare.
Lebensnahe Seminare mit vielen Praxisbeispielen sorgen für eine nachhaltige Umsetzung!

ERKENNEN

Wissen allein reicht nicht aus, um das eigene Verhalten zu verändern!
Neue Vorgehens- und Verhaltensweisen muss man erkennen, um das eigene Potenzial besser nutzen zu können!

BEGREIFEN

Wissen soll nicht nur vermittelt, sondern auch gleich im Seminar angewendet werden. So kann man neue Themen und Aspekte besser "begreifen", um daraus Konsequenzen für die persönliche Umsetzung abzuleiten!

BEGEISTERN

Spaß und gute Laune auch im Seminar? Aber natürlich!
Dadurch wird der Botenstoff Dopamin freigesetzt. Und das ist die Grundlage für erfolgreiches Lernen und hohe Kreativität.

BEWEGEN

Jedes noch so gute Seminar scheitert, wenn man nicht ins "TUN" kommt.
Zur Umsetzung motivieren!

Kernkompetenzen

Kommunikation

Besprechungen, Verhandlungen, Moderationen, Verkaufsgespräche - kommuniziert wird immer!

Lernen Sie den psychologisch fundierten Umgang mit dem gesprochenen Wort. Kommunikation ist Ausstrahlung, Wirkung und Überzeugungskraft!

Wer etwas zu sagen hat, muss reden können!

Vertrieb

Gekauft wird immer – die Frage ist nur, wo und bei wem?

Kaufen dient der Abdeckung von menschlichen Bedürfnissen. Vorgehensweisen und Strategien im Verkauf, Techniken und Taktiken im Gespräch!

Wer eine Leistung hat, muss verkaufen können!

Life Kinetik

Entscheidungen, Handlungen, Vorgehensweisen - alles entsteht im Gehirn.

Je besser die einzelnen Gehirnbereiche miteinander vernetzt sind, desto höher ist die persönliche Leistungsfähigkeit eines jeden Einzelnen!

Wer etwas mit sich herumträgt, muss es auch nutzen!

Vertriebstrainings

Einfach und erfolgreich verkaufen - Grundlagentraining

„Verkaufen ist das einzige, das zum Gewinn beiträgt – alles andere trägt zu den Kosten bei!“ In diesem Grundlagentraining lernen Sie die wesentlichsten Elemente des erfolgreichen Verkaufens und können durch eine passende Gesprächsstruktur Verkaufsgespräche sicher und erfolgreich führen.

Trainingsinhalte u. a.:

- das Selbstverständnis des Verkäufers
- die Grundlagen der Verkaufspsychologie
- Beziehungsmanagement im Verkauf
- das strukturierte Verkaufsgespräch
- die erfolgreiche Bedarfsanalyse
- Leistungen erfolgreich verkaufen
- die Verbindlichkeit der eigenen Aussage
- u. v. m.



„Wer schimpft, der kauft!“ – Richtiger Umgang mit Reklamationen

Von der "Aufnahme" über die "Bearbeitung" bis hin zur "Lösung". Lernen Sie die wesentlichen Grundeinstellungen, richtigen Gesprächstechniken sowie passenden Vorgehensweisen für eine wirkungsvolle Reklamationsbehandlung kennen. Vor allem an der Art und Weise, wie Reklamationen in einem Unternehmen bearbeitet werden, kann man die Leistungsfähigkeit von Unternehmen und Mitarbeitern erkennen. Wenn man hier seinen Kunden überzeugen kann, dann heißt es: "Wer schimpft, der kauft!".

Trainingsinhalte u. a.:

- die Grundeinstellung zur Reklamation
- die verschiedenen Arten von Reklamationen
- Kommunikationsebenen und Kommunikationselemente
- sprachliche und nichtsprachliche Kommunikationsreize
- Vorgehensweise bei Reklamationsgesprächen
- besondere Herausforderungen bei schwierigen Reklamationen
- u. v. m.

Vertriebstrainings

Preisgespräche sicher und souverän führen

"Der Preis ist heiß!" - Preise sind ganz normal und ein wesentlicher Bestandteil im Verkauf. Wichtig ist, Sicherheit und Souveränität bei Preisgesprächen zu besitzen. Hier lernen Sie für die jeweiligen Phasen eines Preisgespräches praxistaugliche Taktiken und Strategien für erfolgreiche Preisverhandlungsgespräche kennen.

Trainingsinhalte u. a.:

- der Zusammenhang von Preis und Leistung im Verkauf
- die Preisargumentation in der Angebotsphase
- Preisvergleich und Preisforderung
- Taktiken und Strategien bei schwierigen Preisgesprächsphasen
- Der Preis als Reklamationsgrund
- Grundregeln bei Preisgesprächen
- u. v. m.



Mit Empfehlungen neue Kunden gewinnen

"Die einfachste und günstigste Möglichkeit neue Kunden zu gewinnen!" - aber zu wenige Vertriebsmitarbeiter nutzen diese Möglichkeit! Lernen Sie die Wichtigkeit und Bedeutung der Empfehlung im Verkaufsgespräch kennen. Mit einer einfachen, aber klar strukturierten Vorgehensweise lernen Sie, die Empfehlung erfolgreich in ihr Verkaufsgespräch einzubauen. Und Sie werden sehen, es funktioniert ...

Trainingsinhalte u. a.:

- die Empfehlung als bester Weg der Neukundengewinnung
- die fünf Aspekte des Verkaufens
- empfehlenswerte Leistungen
- die vier Elemente des Empfehlungsprozesses
- aktives und passives Empfehlungsmanagement
- der Umgang mit Widerständen
- Empfehlungen professionell ansprechen
- u. v. m.

Vertriebstrainings

Der kompetente und verkaufsaktive Innendienst

Unternehmensstärke kommt von ihnen - Kundenbetreuung im Innendienst bedeutet, vertriebsorientiert zu denken und zu handeln und dabei den Außendienst zu entlasten und zu unterstützen. Dabei lassen sich hohe Vertriebspotenziale nutzen!

Trainingsinhalte u. a.:

- Kundenorientierung im Vertrieb
- Aktiver Innen-Dienst-Leister
- Grundlagen der Verkaufs- und Kommunikationspsychologie
- Fragen und Zuhören – Das Geheimnis des Verkaufserfolgs
- Überzeugende Angebote – gewinnbringende Preisargumentationen
- Die optimale Zusammenarbeit mit dem Außendienst
- Verkaufen „im Team“ – Akquiseprozesse koordinieren
- After-Sales-Betreuung: Nach dem Verkauf ist vor dem Verkauf!
- Aktives cross-selling: Potenziale für Zusatzverkäufe nutzen!
- u. v. m.



Körpersprache im Verkauf

Der Körper spricht immer - auch im Verkauf! Vor allem die kleinen körpersprachlichen Elemente sind oft ausschlaggebend für den Verkaufserfolg. Lernen Sie Ihre Körpersprache kennen und lernen Sie, diese auch gezielt und bewusst einzusetzen für Ihren persönlichen Verkaufserfolg.

Trainingsinhalte u. a.:

- Die Grundlagen der Körpersprache und deren Wirkung
- Verkaufsfördernder Einsatz der Körpersprache
- Nonverbales Beziehungsmanagement im Verkauf
- Einfluss der Körpersprache auf das Gesprächsklima
- Körpersprachliche Elemente im Verkaufsgespräch
- u. v. m.

Kommunikationstrainings

Kommunikation - Grundlagentraining

Lernen und erleben Sie die grundlegenden Elemente einer guten und erfolgreichen Kommunikation. Steigern Sie gezielt und bewusst die Wirkung ihrer eigenen Kommunikation - und somit auch Ihrer Persönlichkeit - und gewinnen dadurch mehr Sicherheit und Souveränität im Umgang und im Gespräch mit anderen Menschen.

Trainingsinhalte u. a.:

- die Bedeutung des ersten Eindrucks
- die wesentlichen Grundlagen einer guten Kommunikation
- die Bedeutung von Sach- und Beziehungsebene in Gesprächen
- die Gestaltung eines lebendigen Dialogs
- Ich bin o.k. - du bist o.k.!
- Kommunikationsmodelle und deren praktische Umsetzung
- die Grundlagen der Kommunikationspsychologie
- Feedback geben und nehmen
- u. v. m.



Körpersprache - Grundlagentraining

Der Körper spricht immer! Und: Körpersprache ist Verhaltenssprache! Lernen Sie die Grundlagen der Körpersprache in den verschiedensten Situationen kennen und leiten Sie daraus Ihre persönliche Wirkung ab. Durch den gezielten und bewussten Einsatz ihrer Körpersprache werden sie ihr Kommunikationsverhalten deutlich verbessern.

Trainingsinhalte u. a.:

- der Grundlagen der Körpersprache und deren Wirkung
- der Einfluss der Körpersprache auf das Kommunikationsverhalten
- Rapport und Distanzzonen
- die Reflexion der eigenen Körpersprache
- körpersprachliche Elemente im Kommunikationsprozess
- u. v. m.

Kommunikationstrainings

Verhandlungen erfolgreich führen

Sie treffen auf Verhandlungspartner, die „mit allen Wassern gewaschen“ sind, die Sie versuchen, über den Tisch zu ziehen? Und das, obwohl Sie die besseren Argumente haben? Verbessern Sie Ihr Verhandlungsgeschick und lernen Sie elementare Grundlagen einer erfolgreichen Verhandlungsführung. Nicht, um mit „fiesen Tricks“ Verhandlungen zu gewinnen, sondern um mit dem Verhandlungspartner auf Augenhöhe win-win-Situationen zu erzielen.

Trainingsinhalte u. a.:

- Beziehungsmanagement in der Verhandlungsführung
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Sicherheit und Souveränität behalten – auch in schwierigen Verhandlungen
- Win-win-Strategien kennen und anwenden
- Hart in der Sache, fair zum Menschen
- Schlagfertigkeit beweisen
- u. v. m.



Besprechungsmoderation

Zeitraubende Besprechungen? Nervige Meetings? Besprechungen = Zeit- und Geldvernichtung? Das muss nicht sein! Kreativ im Team arbeiten, Denkprozesse auslösen, Mitarbeiter motivieren, Ergebnisse erzielen und überzeugend verkaufen. Die Moderation als Führungsinstrument wird eine immer wichtigere Kommunikations-Kompetenz in einer teamorientierten Arbeitswelt.

Trainingsinhalte u. a.:

- Betroffene zu Beteiligten machen
- Was unterscheidet Moderation von Präsentation?
- Teamgeist fördern
- Konflikte erkennen und optimal lösen
- Methodik und Werkzeugkoffer für die Moderation von Besprechungen
- u. v. m.

Kommunikationstrainings

Rhetorik-Training – Die freie Rede

Erkennen Sie die Faszination der Rhetorik und erleben Sie ihre verschiedenen Wirkungsfaktoren als Redner. Durch den gezielten Aufbau und die Vorbereitung einer freien Rede steigern sie ihre eigene rhetorische Wirkung - und Ihr Selbstvertrauen!

Trainingsinhalte u. a.:

- die Grundlagen der Rhetorik
- die verschiedenen Wirkungsfaktoren eines Redners
- Planung, Struktur und Aufbau einer freien Rede
- der Umgang mit "Lampenfieber",
- Sicherheit und Souveränität gewinnen
- die Präsentation einer freien Rede - praktische Umsetzung
- u. v. m.



Richtig zuhören – ein Zuhör-Training

„Der Mensch lernt reden – aber wann lernt er zuhören?“ Lernen Sie "richtiges zuhören" und auch die dazu notwendigen und geeigneten Techniken kennen. "Zuhören" ist mehr als Kopfnicken und „Sozialgrunzen“! Erkennen Sie, was es wirklich bedeutet, "zuzuhören" und welche Fähigkeiten dazu erforderlich sind. Gute Kommunikation beginnt bei den Ohren!

Trainingsinhalte u. a.:

- hören - hinhören - zuhören
- aktives zuhören und verschiedene Zuhör-Techniken
- die Bedeutung der verbalen Wahrnehmung
- "Der große Lauschangriff" - Tipps für besseres Zuhören
- die Reflexion des eigenen Zuhör-Verhaltens
- u. v. m.



Persönlichkeitsentwicklung

Selbst- und Arbeitsplatzorganisation

Termine, Aufgaben, Besprechungen - alles muss "unter einen Hut" gebracht werden. Lernen Sie die verschiedenen Methoden zu einer effizienten Selbst- und Arbeitsplatzorganisation kennen. Erkennen Sie den Wert und die Bedeutung des Faktors "Zeit" und nutzen Sie verschiedene Techniken für eine bessere tägliche Lebens- und Arbeitsplatzplanung.

Trainingsinhalte u. a.:

- work-life-balance-Modell
- mit der richtigen Zielsetzung auch ans Ziel kommen
- Planungs- und Organisationsmethoden
- Prioritäten-Management
- Fremd- und selbstgesteuerte Zeitanteile und der richtige Umgang damit
- Freiräume schaffen
- Moderne Kommunikation effizient gestalten
- Grundlagen des Stress-Managements
- u. v. m.



Konfliktmanagement

Gestritten wird immer - auch im Büro! Die Frage ist nur: wie geht man mit Konflikten sinnvoll um? Lernen Sie die verschiedenen Konfliktarten und deren Eskalationsstufen kennen und reflektieren Sie Ihr eigenes Konfliktverhalten. Damit sind Sie besser in der Lage, Konflikte frühzeitig und konstruktiv anzusprechen und verbessern dadurch auch Ihr eigenes Konfliktverhalten.

Trainingsinhalte u. a.:

- die Reflexion des eigenen Konfliktverhaltens
- Konfliktarten und deren Lösungsansätze
- Eskalationsstufen von Konflikten
- Konflikte konstruktiv ansprechen
- die unterschiedlichen Konfliktstile
- das richtige Führen von Konfliktgesprächen
- der Umgang mit Emotionen bei Konflikten
- u. v. m.

Persönlichkeitsentwicklung

Wirkungsvoll präsentieren

"Wer präsentiert, will überzeugen!". Lernen Sie verschiedene Präsentationstechniken kennen und erleben Sie, dass die Wirkung der eigenen Person eine wesentliche Grundlage für eine erfolgreiche Präsentation sind.

Trainingsinhalte u. a.:

- die Grundlagen der Präsentation
- die Wirkung der eigenen Person
- verschiedene Präsentationstechniken
- die Planung, Gestaltung und Vorbereitung einer eigenen Präsentation
- der Umgang mit "Lampenfieber"
- die Durchführung einer eigenen Präsentation
- u. v. m.

Motivation und Optimismus

"Natürlich hält Motivation nicht ewig - waschen aber auch nicht!". Erleben Sie die Grundlagen der Motivation und lernen Sie verschiedene Motivationsmodelle kennen. Entdecken auch Sie die Motive, die Menschen in ihrem täglichen Leben antreiben und lernen Sie die Grundlagen des menschlichen Denkens kennen - die Grundlage von gelebtem Optimismus. Erleben Sie, wie Sie durch neue Denk-Wege ihren persönlichen Optimismus einfach gestalten können.

Trainingsinhalte u. a.:

- die Grundlagen der Motivationstheorie
- verschiedene Motivationsmodelle
- Motivstrukturen - was Menschen antreibt
- Motivation und Perspektive
- die Grundlagen des menschlichen Denkens
- Denk-Wege und Denk-Fallen
- die Gebote eines gesunden Denkens
- u. v. m.



Telefontrainings

Wirksamer Telefonverkauf

"TMT - Termine machen Taler!". Lernen Sie die Bedeutung der telefonischen Terminvereinbarung für den Vertrieb kennen, lernen Sie die einzelnen Phasen eines Terminvereinbarungs-Telefonats kennen und wenden diese in der Telefonpraxis erfolgreich an.

Trainingsinhalte u. a.:

- das Anforderungsprofil für erfolgreiches Telefonieren
- die vertriebliche Bedeutung der telefonischen Terminvereinbarung
- der erste Eindruck am Telefon
- Tipps für eine überzeugende Stimme am Telefon
- die Phasen eines telefonischen Terminvereinbarungs-Telefonats
- die telefonische Einwandbehandlung
- das erfolgreiche Agieren am Telefon
- Praxistraining
- u. v. m.



Telefon-Kommunikation

"Man muss reden können - auch und vor allem am Telefon!". Lernen Sie die Kommunikation am Telefon mit Kunden, Kollegen und Interessenten kennen. Erleben Sie, wie ein sicheres Auftreten am Telefon erlernbar ist und wie Sie auf Anliegen konkret eingehen. Durch ihre sichere, klare und deutliche Kommunikation überzeugen Sie in der Kundenbetreuung und können auch aufkommende Konflikte gut lösen.

Trainingsinhalte u. a.:

- die Grundlagen der Telefonkommunikation
- Sicherheit und Souveränität am Telefon gewinnen
- Kundenerwartungen gerecht werden
- definierte Qualitätsstandards am Telefon und in der telefonischen Kundenbetreuung
- "spürbare" Qualität in der telefonischen Kundenbetreuung
- das richtige Verhalten bei schwierigen Telefongesprächen
- Konfliktmanagement am Telefon
- Tipps & Tricks für eine pfiffige Telefonkommunikation
- u. v. m.

Life Kinetik - Gehirntraining

Life Kinetik - Erlebnistag

Life Kinetik ist Gehirntraining durch Bewegung. Dabei wird das Gehirn vor koordinative, visuelle und kognitive Aufgaben gestellt, die es noch nicht kennt. Diese Herausforderungen für das menschliche Gehirn führen dazu, dass im Gehirn Impulse ausgelöst werden, die wiederum dazu führen, dass sich zwischen den einzelnen Gehirnzellen neue Verbindungen aufbauen. Bei Life Kinetik werden also einfache Bewegungsabläufe ausgeführt, die das Gehirn vor Herausforderungen stellt. Dadurch werden schnell und effektiv neue Vernetzungen im Gehirn - so genannte Synapsen - aufgebaut.

Das Life Kinetik-Training führt dazu, dass neue Denkmuster kreiert werden und das Gehirn in seiner Leistung verbessert und flexibler wird. Dadurch steigt die Produktivität und gleichzeitig reduziert sich die Fehlerquote deutlich.

Das Life Kinetik-Training führt bei jeder Altersgruppe durch neue Vernetzungen zwischen den Gehirnzellen zu deutliche Verbesserungen. Die Gehirnaktivität verbessert sich spürbar!

Untersuchungen bei diversen Instituten und Universitäten haben u. a. festgestellt:

- Emotionale Stressreduzierung mit körperlicher Entspannung
- Verbesserung der Konzentration und Aufnahmekapazität
- Verbesserung der psychischen und physischen Leistungsfähigkeit
- Reduktion der Fehlerquote
- Steigerung des Selbstbewusstseins und des selbständigen Arbeitens

Erleben auch Sie die Faszination von Life Kinetik an diesem Erlebnistag! Sie erhalten viele Informationen und erlernen viele einfache Übungen zur täglichen Anwendung!



SCHAEFFLER GRUPPE



Torggler

Kompetenz und Nähe im Landkreis!
Raiffeisenbank
Weißenburg-Gunzenhausen eG



BOSCH



HUBERT SCHWARZ
Menschen bewegen.



Stefan Kunkel Training Kommunikation – Vertrieb – Life Kinetik

Am Weinberg 7
91126 Schwabach

Telefon: 09122 / 833323

Mobil: 0171 / 7526271

E-Mail: kunkel@kunkel-training.de

Internet: www.kunkel-training.de
www.kunkel-lifekinetik.de

Stefan Kunkel Training: Themen



**Rhetorik
Die freie
Rede**

Vertrieb



Präsentation

Telefon



**Verhandlungs-
führung**

**Life Kinetik
Gehirntraining**



Kommunikation

Führung



Persönlichkeit

**Selbst- und
Arbeitsplatz-
organisation**



**Preisverhandlungen sicher
und souverän führen**

**Sicherer Umgang
mit Reklamationen**

