

Präsenzseminare | Webinare | Online-Kurse

STEFAN KUNKEL TRAINING



Kommunikation

Vertrieb

Life Kinetik

Sind Sie **merk**-würdig?

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



Trainingskatalog 2020 / 2021

**Aktuelles Trainingsangebot
für Unternehmen und Banken**

Inhaltsverzeichnis

Person, Trainingsphilosophie und Kernkompetenzen

Kommunikationstrainings

- Grundlagen einer erfolgreichen Kommunikation
- Verhandlungsführung
- Meetings erfolgreich moderieren
- Rhetorik und freie Rede
- Grundlagen der Körpersprache

Vertriebstrainings

- In Verkaufsgesprächen überzeugen
- „Wer schimpft, der kauft!“ – erfolgreiche Reklamationsbehandlung
- Preisverhandlungen sicher und souverän führen
- Mit Empfehlungen neue Kunden gewinnen
- Signalerkennung – Die aktive Kundenansprache
- Körpersprache im Verkauf

Persönlichkeitsentwicklung

- Selbst- und Arbeitsplatzorganisation
- Konfliktmanagement
- Motivation und Optimismus
- Wirkungsvoll präsentieren

Telefontrainings

- Wirksamer Telefonverkauf
- Telefon-Kommunikation

Life Kinetik – Gehirntraining

- Life Kinetik – Erlebnistag



Zur Person

- Stefan Kunkel, Jahrgang 1970, wohnhaft in Schwabach (Mittelfranken)
- Spezialist für Vertriebs- und Kommunikationstrainings, zertifizierter Gehirntainer (Life Kinetik)
- Über 15 Jahre Erfahrung als Coach, Trainer und Seminarleiter
- Life Kinetik-Gehirntainer für Banken, 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!

Getreu dem Motto:

WISSEN - ERKENNEN - TUN

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!

Kommunikationstrainings

Grundlagen einer erfolgreichen Kommunikation (Präsenzseminar & Webinar)

Lernen und erleben Sie die grundlegenden Elemente einer guten und erfolgreichen Kommunikation. Verbessern Sie Ihre Sicherheit in der Gesprächsführung und erzielen Sie den Erfolg, den Sie sich wünschen. 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
- Kommunikationsebenen und Kommunikationselemente
- die Gestaltung eines lebendigen Dialogs
- Ich bin o.k. - du bist o.k.!
- Wer richtig fragt, der führt, der gewinnt!
- die Grundlagen der Kommunikationspsychologie
- Feedback geben und nehmen
- u. v. m.

Verhandlungsführung (Präsenzseminar & Webinar)

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
- Strategische Gesprächsführung in Verhandlungen
- u. v. m.

Kommunikationstrainings

Meetings erfolgreich moderieren (Präsenzseminar)

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
- Sicherheit und Souveränität als Moderator
- u. v. m.

Rhetorik und freie Rede (Präsenzseminar & Webinar)

Wir Menschen wirken immer! Egal ob im 4-Augen-Gespräch oder bei Vorträgen und Präsentationen. Wichtig ist, die eigene Wirkung zu kennen, um die eigene Wirkung zu optimieren. 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
- die körpersprachliche Wirkung auf andere optimieren
- u. v. m.



Kommunikationstrainings

Grundlagen der Körpersprache (Präsenzseminar)

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.



Vertriebstrainings

Im Verkaufsgespräch überzeugen (Präsenzseminar & Webinar)

„Verkaufen ist das einzige, das zum Gewinn beiträgt – alles andere trägt zu den Kosten bei!“ Lernen und erleben Sie die wesentlichsten Elemente des erfolgreichen Verkaufens. Tauchen Sie mit ein in die Verkaufspsychologie und führen Sie Verkaufsgespräche sicher und erfolgreich. Ob junger Verkäufer oder langjährig erfahrener Verkäufer – für beide gilt: Kunden wollen bei Siegern kaufen und nicht bei Jammerlappen! Und nach diesem Training werden Sie mit Sicherheit nicht jammern ...

Trainingsinhalte u. a.:

- das Selbstverständnis des Verkäufers
- die Grundlagen der Verkaufspsychologie
- Beziehungsmanagement im Verkauf
- das strukturierte Verkaufsgespräch
- Wer richtig fragt, der führt, der gewinnt!
- Leistungen erfolgreich verkaufen
- Erfolgsfördernde Kommunikation im Verkauf
- Erfolgreich verkaufen durch Perspektivwechsel
- u. v. m.

„Wer schimpft, der kauft!“ – erfolgreiche Reklamationsbehandlung (Präsenzseminar & Webinar)

Von der "Aufnahme" über die "Bearbeitung" bis hin zur "Lösung". Lernen Sie die wesentlichen Grund-einstellungen, richtigen Gesprächs-techniken sowie passenden Vorgehens-weisen 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 wieder: "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

Preisverhandlungen sicher und souverän führen (Präsenzseminar & Webinar)

"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
- Sicherheit und Souveränität bei Preisverhandlungen
- u. v. m.

Mit Empfehlungen neue Kunden gewinnen (Präsenzseminar)

"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, wie einfach es ist, neue Kunden zu gewinnen.

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

Signalerkennung – Die aktive Kundenansprache (Präsenzseminar & Webinar)

Kunden aktiv anzusprechen heißt, Vertriebspotenziale nutzen! Lernen Sie die vertriebliche Notwendigkeit einer aktiven Kundenansprache kennen. Sie erarbeiten sich passende Vorgehensweisen und erlangen eine gesteigerte Signalsensibilität, um Ihre Kunden erfolgreich auf zusätzliche Bankdienstleistungen anzusprechen.

Trainingsinhalte u. a.:

- die richtige Einstellung für den erfolgreichen Kundenkontakt
- Vorgehens- und Verhaltensweisen in Kundensituationen
- der passende Gesprächseinstieg
- Richtiges Fragen - die aktive Kundenansprache
- der Umgang mit Kundeneinwänden
- Erarbeitung von verschiedenen Ansprachestrategien
- u. v. m.

Körpersprache im Verkauf (Präsenzseminar)

Der Körper spricht immer - auch im Verkauf! Vor allem die kleinen körpersprachlichen Elemente sind oft ausschlaggebend für die Wirkung auf Kunden und den Verkaufserfolg. Lernen Sie in diesem Seminar Ihre Körpersprache 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.



Persönlichkeitsentwicklung

Selbst- und Arbeitsplatzorganisation (Präsenzseminar & Webinar)

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 Lebensqualität und tägliche 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 (Präsenzseminar & Webinar)

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 persönliches 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

Motivation und Optimismus (Präsenzseminar & Webinar)

"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 verbessern 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.

Wirkungsvoll präsentieren (Präsenzseminar)

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

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.



Telefontrainings

Wirksamer Telefonverkauf (Präsenzseminar & Webinar)

"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 (Präsenzseminar & Webinar)

"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 (Präsenzseminar)

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!



Partner-
unternehmen



SCHAEFFLER



HAMBURGER
TRAININGSINSTITUT

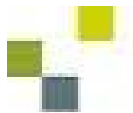


Torggler

Kompetenz und Nähe im Landkreis!



BOSCH



HUBERT SCHWARZ
Menschen bewegen.



„Ein unglaublich sympathischer und kompetenter Trainer!“

Training „Verhandlungsführung“ am 26. Juni 2017

„Ein Trainer mit einer super Ausstrahlung. Es hat Spaß gemacht, ihm zuzuhören!“

Training „Kommunikation – Grundlagen“ am 20. Juli 2017

„Herr Kunkel hat das Thema sehr lebendig und interessant dargestellt!“

Training „Kommunikation – Grundlagen“ am 25. Februar 2015

„Ein sehr guter Trainer. Es kam nie Langeweile auf!“

Training „Kommunikation – Grundlagen“ am 28. Juni 2017

„Der Trainer war gut vorbereitet und sehr aufmerksam.“

Training „Rhetorik – Die freie Rede“ am 31.1.2018

„Herr Kunkel war sehr sympathisch und sehr geübt darin, konstruktive Kritik zu äußern.“

Training „Verhandlungsführung“ am 26. Juni 2017

„Der Trainer hat eine gute Stimmung verbreitet und alle gut mit eingebunden.“

Training „Kommunikation – Grundlagen“ am 11. Oktober 2017

„Der Referent hat für eine sehr entspannte Atmosphäre gesorgt. Die Veranstaltung war sehr kurzweilig.“

Training „Kommunikation – Grundlagen“ am 28. Juni 2017

„Ein super Know-How des Trainers. Ein rundum gelungenes Training!“

Training „Rhetorik – Die freie Rede“ am 24. Juli 2017

„Herr Kunkel hat das Training sehr kompetent und sympathisch gestaltet.“

Training „Rhetorik – Die freie Rede“ am 24. Juli 2017



Stefan Kunkel Training
Kommunikation – Vertrieb – Life Kinetik
Präsenzseminar | Webinare | Online-Kurse

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**

