

IHR MEHRWERT

Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen!

Im ÖGWT Trainingszentrum wird dieses Mal das Netzwerken zum Thema „Verkaufstraining mit PDC Profiling Methode“ trainiert. Ziel ist das Erwerben von theoretischem und anwendungsorientiertem Wissen, wobei die sofortige Anwendbarkeit im Vordergrund steht. Durch die praktische Anwendung anhand des Verkaufstrainings werden neue Denkprozesse in Gang gesetzt. Die ÖGWT will die Kolleginnen und Kollegen im schnellen und effizienten Erwerb von Wissen für die Praxis und in der Einführung neuer Beratungsfelder unterstützen. Neben einem angenehmen modernen Ambiente werden sich einige Gelegenheiten für angeregte Diskussionen und Gespräche unter KollegInnen ergeben.

Wir freuen uns, Sie in der Wiener Innenstadt begrüßen zu dürfen.

IHRE ÖGWT

Ihr Servicenetzwerk

Ihr Mehrwert

- » Erwerben von theoretischem und anwendungsorientiertem Wissen für die Praxis
- » Enorme Zeitersparnis durch Erarbeiten eines Themas mit einem Spezialisten
- » Schneller und effizienter Wissenstransfer
- » Mehr Erfolg durch bereits erprobtes Wissen
- » Praktische Anwendung
- » Mittagessen und Kaffeepausen
- » Netzwerken im kleinen KollegInnenkreis (ca. 40 TeilnehmerInnen)

Zielgruppe

WirtschaftstreuhänderInnen und sonstige Interessierte die Wissen möglichst effizient und rasch in der Praxis einsetzen wollen – insbesondere Verkaufstraining trainieren wollen.

Inhalt des Trainings

Die Teilnehmer erwerben zuerst das theoretische Wissen und anschließend die Fertigkeit, selbst das Thema anhand von Beispielen zu erarbeiten.

SEMINARORT

ÖGWT

Tiefer Graben 9, 1 Stock, 1010 Wien, U3 Station
Herrengasse, Tel: 01/315 45 45,
www.oegwt.at

INVESTITION

Standard WP/StB	EUR 370,- (ÖGWT 300,-) netto
Berufsanwärter	EUR 270,- (ÖGWT 200,-) netto

einschließlich Unterlagen, Mittagessen und Kaffeepausen

WEITERBILDUNG

Die Veranstaltung gilt als Fortbildung im Ausmaß von 8 Fortbildungseinheiten im Sinne des WTBG.

ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich rechtzeitig mittels Antwortfax, per E-Mail an sekretariat@oegwt.at oder über die ÖGWT Homepage unter www.oegwt.at an.

TRAININGSUNTERLAGEN

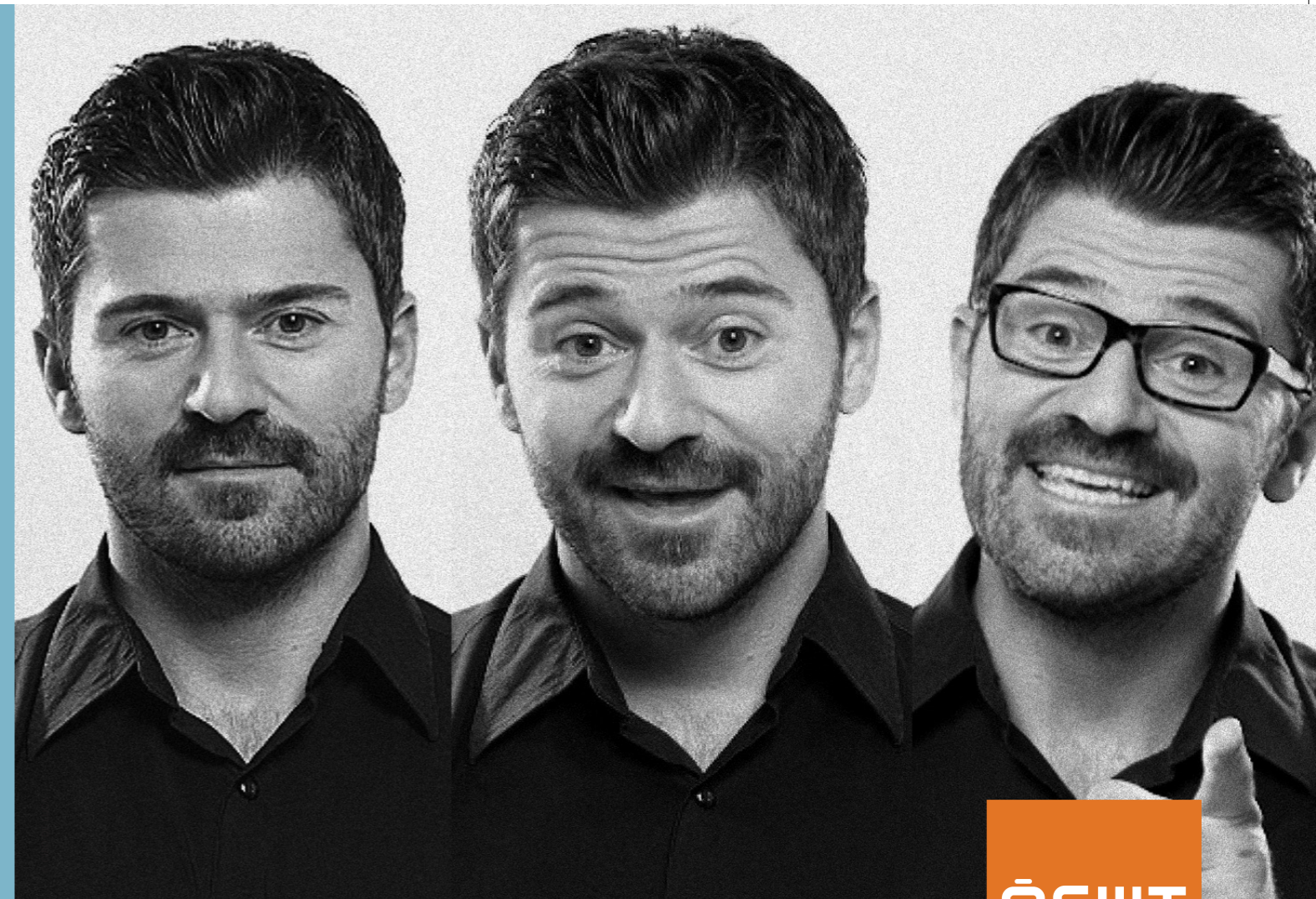
Erhalten Sie vor Beginn des Seminars. Zusätzliche Exemplare können gegen einen Kostenersatz von EUR 40,- (für ÖGWT Mitglieder EUR 35,-) entgeltlich erworben und auf Wunsch auch zugesandt werden.

ORGANISATION

Für Fragen wenden Sie sich bitte an unsere Generalsekretärin StB Mag. Sabine Kusterski, Tel.: 0664/12 77 955, E-Mail: sabine@kusterski.at

Wir verbinden Menschen und Wissen.

www.oegwt.at



ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

ÖGWT TRAININGSZENTRUM VERKAUFSTRAINING

MIT PDC® * METHODE

PERSONALITY DRIVEN COMMUNICATION –
SETZEN SIE DIE RICHTIGE METHODE
FÜR IHREN VERKAUF EIN!

22. FEBRUAR 2017
ÖGWT, 1010 WIEN

FRÜH-
BUCHER-
BONUS **10%**
22. JÄNNER 2017

Wir verbinden Menschen und Wissen.

www.oegwt.at

ÖGWT TRAININGSZENTRUM VERKAUFSTRAINING MIT PDC®-METHODE

Referent



Ciro DE LUCA ist Schauspieler, Experte für Kommunikation & Körpersprache und coacht erfolgreich nach seiner ganzheitlichen PDC® * Methode Menschen aus Politik, Wirtschaft und Sport. Aktuell ist Ciro de Luca auch auf Tour mit der Show „BODY LANGUAGE COMEDY“, wobei das nachfolgende Schulungsprogramm der Hintergrund dazu ist.

* (Personality Driven Communication)

Moderatorin



Sabine Kusterski,
ÖGWT Generalsekretärin,
Steuerberaterin,
Wirtschaftsmediatorin,
sabine@kusterski.at

Wir verbinden Menschen und Wissen.

VERKAUFSTRAINING PDC® (Personality driven Communication)

...ist eine von Ciro De Luca mitentwickelte ganzheitliche Kommunikationsmethode. Erkenntnisse aus der Gehirnforschung und dem Schauspiel werden verknüpft, sogenannte Customer- oder Client oriented behaviour Techniken angewendet. Diese innovative PDC® Methode setzt auf Kongruenz von Sprache und Körpersprache, also das ganzheitliche Einbeziehen von Persönlichkeitsmerkmalen in der Kommunikation. Individuelle Stärken werden verstärkt, Merkmale des anderen für den eignen Erfolg genützt. In Tagesseminaren wird PDC® mit Spaß und praktischen Übungen trainiert, mit dem Ziel für alle seine Opponenten die passende Kommunikationsstrategie zu finden. Lernen durch „Aha-Erlebnisse“ plus Spaß!

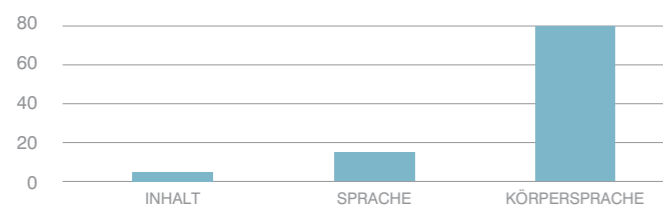
Das PDC®, also * Personality driven Communication, ist ein Coachingtool, das als Führungskommunikation oder zielorientierte Verkaufskommunikation angewendet wird. Speziell mit dem Ziel erfolgreicher zu verhandeln oder zu verkaufen, z.B. von Zusatzleistungen, wie betriebswirtschaftliche Beratungen, Sozialversicherungsberatung, Umgründungsberatungen, Gründungsberatungen, Digitale Finanzbuchhaltungen, Beratungsleistungen im Bereich Personal, Wirtschaftsmediation, etc.

In diesem auf Persönlichkeit basierendem Training geht es um einfache praktische und vertrauensbildende Techniken der Kommunikation, sogenannte Customer-/Client oriented behaviour Techniken, die von Unternehmen seit Jahrzehnten v.a. in den USA erfolgreich eingesetzt werden.

Basierend auf dem BusinessBoxing® * Seminar, gibt es spezielle Tagesseminare für PDC®. Denn erst durch das Erfassen und Scannen des Opponenten (Kunden/Klienten) kann man seine entsprechenden Mittel der Kommunikation wählen, Reaktionen planen und danach sein Set up fürs Verkaufsgespräch gezielter zusammenstellen. Verkaufen heißt Kommunizieren und beginnt mit dem Aufbau einer persönlichen Beziehung. Kundenentscheidungen sind wie emotionale Prozesse, daher ist es Ziel der Verkaufskommunikation eine persönliche Kaufentscheidung positiv zu beeinflussen. Motivieren potentieller Kunden durch Heart Selling, also die Kunden für sich und seine eigene Begeisterung zu gewinnen und zu begeistern. Kunden durch Persönlichkeit führen und ihnen helfen herauszufinden, was sie eigentlich wollen, ist ein wichtiger Teilaspekt, zweitrangig sind immer Hard facts wie Zahlen, Daten, Preise.

Das PDC® Modell in %

Wahrnehmungsanteile unserer Basis-Kommunikation



TAGUNGSABLAUF

8.30 – 9.00

Anmeldungen und Ausgabe der Unterlagen

9.00 – 10.30

Bedeutung der PDC® Profiling Methode

- » PDC®Profiling Methode – Gesprächspartner richtig „lesen“
- » Entwickeln von Gesprächsstrategien
- » Sprachtaktiken Humor & Metapher anwenden
- » Vertrauensbildende Körpersprache

10.30 – 11.00 Kaffeepause

11.00 – 12.30

FÜHRUNGSKOMMUNIKATION –
VERKAUFSKOMMUNIKATION

- » Wie schafft man es, Gesprächsstrategien mit Sprachtaktiken zu verbinden?
- » Authentischer Einsatz von Körpersprache und Sprache
- » Entwickeln von Gesprächsstrategien
- » Führung und Verkauf in Einklang bringen

12.30 – 13.30 Mittagessen

13.30 – 15.00

UNSERE WT-LEISTUNGEN BESSER VERKAUFEN
UND GUT POSITIONIEREN

- » Wie schafft man vertrauensbildende Techniken?
- » Begeisterung für unsere Zusatzleistungen erzeugen
- » Kunden hinführen zu ihrem Mehrnutzen
- » Wie können emotionale Prozesse beim Klienten in Gang gesetzt werden?
- » Optimale Kommunikation mit PDC

15.00 – 15.30 Kaffeepause

15.30 – 17.00

LERNEN DURCH AHA-ERLEBNISSE PLUS SPASS –
PRAKTISCHES VERKAUFSTRAINING

- » Anwendung der PDC®Profiling Methode für unsere WT-Zusatzleistungen
- » Praxisbeispiele mit den Teilnehmern –
 - » Verkauf der digitalen Buchhaltung
 - » Verkauf von Wirtschaftsmediation
 - » Verkauf von Unternehmensplanungsleistungen