

FAHRPLAN: MEINE GESPRÄCHSFÜHRUNG MIT KUNDEN VERBESSERN



Hast Du ein konkretes Thema, bei dem Du Hilfe brauchst?

Nein, ich möchte mich generell darin fortbilden

Ja

- Erstgespräche führen
- Termine nicht überziehen
- Kritische Rückmeldung geben
- Ja, aber -Sager
- Vielredner
- Dominante Kunden
- Kunden kommen zu spät
- Mich durch Anmerkungen anderer verletzt fühlen
- Schlagfertiger sein

1 Verstehe, wie Kommunikation funktioniert

4 Seiten einer Nachricht

Inhalte

Wie Kommunikation funktioniert und was schief gehen kann- inkl. vieler Beispiele aus dem Hundeunternehmer-Alltag

2 Eine gute Grundlage für Deine Kommunikation

Was einen richtig guten Berater ausmacht

Inhalte

Was Deine Aufgabe als Berater ist (und was nicht). Und was Du tun solltest, um ein wirklich guter Berater zu sein.

Gewaltfreie Kommunikation

Ein Gesprächsaufbau, mit dem Du auch kritische Themen lösungsorientiert kommunizieren kannst

Didaktik für Gruppenkurse - Gruppenkurse strukturiert entwickeln und mit gutem Gefühl durchführen
Premium-Input: Nur einmal pro Jahr kostenlos im Club freigeschaltet, merke Dir das Datum vor.

Welche didaktischen Elemente zu einer guten Gesprächsführung in Gruppen (und damit auch in Einzelgesprächen) gehören, so dass sich ein Kunde im Gespräch mit Dir wohlfühlt

3 Arbeite daran, Dich besser zu verstehen

Introvertiert und Hundeunternehmer sein - wenn der Kunden viel Energie kostet

Introvertiert und selbständig sein

Distanz und Nähe - sich von Kunden abgrenzen und ein enges Verhältnis haben

Hole Dir Input für konkrete Situationen