

EINLADUNG ZU EINER EXKLUSIVEN BUSINESS NETZWERKVERANSTALTUNG
IN KOOPERATION MIT DEM ASPRIA HANNOVER
AM MONTAG 07.08.2017, 16:00 - 18:00 UHR

Für Alle in der Region Hannover, die ...

K – ihre Kernkompetenzen in Sachen „Mitarbeiter“ stärken wollen

R – Impulse eines herausragenden Referenten nutzen

A – sich an einem ansprechenden Ambiente erfreuen

S – ihr soziales Netzwerk auch in der realen Welt noch pflegen

S – und Schwung in ihr Unternehmen bringen wollen

THEMA: EMOTIONEN ENTSCHIEDEN

„Manche Menschen haben einfach das gewisse Etwas.“ Diese charismatischen Typen wirken stets positiv. Wie ein Magnet ziehen sie Menschen an und ihren Bann. Zudem begeistern sie auf den ersten Blick oft spielerisch leicht. **Kann auch ich meine Ausstrahlung verbessern?**

Mein Kollege verkauft in fast jedem Kundengespräch und erhält noch die besseren und wertvollen Informationen. Ist emotionales Verkaufen denn tatsächlich erlernbar? Um sicher und schnell einen Abschluss zu erzielen sind die richtigen Fragen das vielleicht wichtigste Instrument. Die allermeisten Verkäufer kennen viele Fragen, aber wann bitte stelle ich welche?

Manche mir bekannte Menschen machen aus ihren Kunden Freunde. Ist das wichtig und wie geht das überhaupt? Empfehlungen für das Geschäft mit neuen Kunden sollen wichtig sein. Wie kann ich Empfehlungen intelligent in den Verkaufsprozess einbinden? Bei manchen Reden schlafen nicht nur die Füße ein. Gibt es eine Möglichkeit die Zuhörer dauerhaft zu begeistern? Ist Körpersprache in einem Verkaufsprozess so wichtig wie oft behauptet?

Viele Unternehmer, Berater und Verkäufer stellen sich diese und andere Fragen immer wieder. Und in solchen wiederkehrenden Situationen ist guter Rat gefragt. **Der Experte für emotionales Verkaufen, Martin Kim Kopfermann, gibt in seinen Seminaren Antworten genau auf diese Fragen.**





R - REFERENTEN

Referent: **Martin Kim Kopfermann**



Martin Kim Kopfermann, ist Verkaufstrainer und Wirtschaftsmediator. Er lebt das Thema emotionales Verkaufen von Kopf bis Fuß. Er packt Dinge an, behält das Ziel im Blick und steht für konsequentes Handeln.

A - AMBIENTE

Herzlich willkommen im Leibniz Theater

Das „neue“ Leibniz Theater (ehemals Werkstatt Galerie Calenberg) ist ein aufwendig saniertes, historisches Gebäude, in dem Tradition auf Moderne trifft. Das Leibniz Theater ist



KRASS Business in Kooperation mit dem Leibniz Theater und dem dem ASPRIA



die kleine, aber feine „Perle“ in der Theater- und Kulturlandschaft von Hannover. Neben dem bunten kulturellen Programm finden, im schöpferischen Sinne von dem Geheimrat Gottfried Wilhelm Leibniz, auch Business Veranstaltungen statt. Freuen Sie sich auf eine Netzwerkveranstaltung in einem einzigartigen Ambiente.

PR - PROGRAMM

Agenda KRASS Business – Emotionen entscheiden

15:30 Get together – Welcome im Leibniz Theater – Carsta Seidel

16:00 Interaktiver Vortrag durch den Referenten Martin Kim Kopfermann

18:00 Networking – open End

O - ORGANISATION

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung bis zum 04.Juli 2017

Veranstalter , Organisation und Moderation:

Carsta Seidel, Coaching und Beratung, Qualitätsmanagerin, Auditorin

Seidel Coaching und Beratung, www.seidel-coaching.me

Mobil: 0175-4073326

Ihr Gastgeber:

Joachim Hieke, Theaterdirektor

Ihre Investition: € 35,00 inkl. MwSt. / pro Teilnehmer

Im Preis enthalten sind die Teilnahme an der Veranstaltung inkl. des Tagungsraums, Getränke. Bitte melden Sie sich verbindlich. Mindestteilnehmerzahl 12.

Tickets erhalten Sie direkt per Mail mit Ihrem Ticketwunsch an info@leibniz-theater.de

Fragen zum Event beantworten wir Ihnen gerne unter Telefon: 0511 - 590 90 560 oder per Mail an jhieke@leibniz-theater.de oder info@seidel-coaching.me

Veranstaltungsort: Leibniz Theater in der Kommandanturstr. 7 in 30169 Hannover

