

Kommunikationstrainings  
für Verkauf und Akquisition.

**Verkaufstraining**  
Ran an die Kunden.

**Neue Kunden akquirieren**  
Strategien und Wege.

**Small talk**  
Wie man im kleinen Gespräch groß rauskommt.

**Telefontraining**  
Mit dem richtigen Draht zum Erfolg.

**Rhetorik**  
Schweigen ist Silber, Reden ist Gold!

**Kreativitätstraining**  
Werden Sie zum Daniel Düsentrieb.

einfach  
Klartext

**Lachtraining**  
Die Überdosis an guter Laune.

**Konflikte**  
Sprudelnde Kraftquellen!

**Stress?**  
Nein, danke.

**Forderungsmanagement**  
So kriegen Sie Ihr Geld!

Michael Fridrich Businessstraining & Beratung

● Neu

10 einzelne, offene Abendtrainings mit Michael Fridrich, Businessstraining & Beratung, Aachen  
Veranstaltungsort: Trainingsinstitut Michael Fridrich  
**Start: August 2009, 18:30-22:00 Uhr**

Ein attraktives Angebot mit spannenden, nützlichen Inhalten zu einem interessanten Leistungs-/ Preisverhältnis.  
Buchen und besuchen Sie ein oder mehrere der folgenden Abendtrainings. **Investieren Sie jetzt in Ihre Fähigkeiten.**

● Offene Abendtrainings

1. Verkaufstraining – Ran an die Kunden.
2. Neue Kunden akquirieren – Strategien und Wege.
3. Small talk – Wie man im kleinen Gespräch groß rauskommt.
4. Telefontraining – Mit dem richtigen Draht zum Erfolg.
5. Rhetorik – Schweigen ist Silber, Reden ist Gold!
6. Kreativitätstraining – Werden Sie zum Daniel Düsentrieb.
7. Lachtraining – Die Überdosis an guter Laune.
8. Konflikte – Sprudelnde Kraftquellen!
9. Stress? – Nein, danke.
10. Forderungsmanagement – So kriegen Sie Ihr Geld!

● Ihre Nutzen

- Es geht um Sie, also tun Sie etwas!
- Training statt Seminar, das heißt: Immer wieder üben, korrigieren, verfeinern, vertiefen.
- Zeitersparnis durch Weiterbildung nach Feierabend, auch am Sonntag.
- Planungssicherheit, da alle Trainings garantiert stattfinden.
- Bequem und einfach online buchen.
- Maximal 9 Teilnehmer.
- Festpreis: 100 Euro zzgl. MwSt pro Abendtraining und Teilnehmer.
- 1 Glas Sekt zur Begrüßung + Getränke und kostenfreier Imbiss in der Pause.

● Offene Abendtrainings

Weitere Informationen zu Inhalten, Terminen und Online-Buchungen finden Sie unter:  
[www.einfach-klartext.de/abendtrainings](http://www.einfach-klartext.de/abendtrainings)

Freundliche Grüße

*Michael Fridrich*  
Ihr Michael Fridrich



Michael Fridrich Businessstraining & Beratung

Schroufstrasse 61 • D-52078 Aachen • 0241|47 586 713  
info@einfach-klartext.de  
[www.einfach-klartext.de/abendtrainings](http://www.einfach-klartext.de/abendtrainings)

① Verkaufstraining – Ran an die Kunden.

Ziel: Sie wollen erfolgreicher verkaufen. Gerade in diesen Zeiten gewinnt der Verkauf für Unternehmen oder Freiberufler immer mehr an Bedeutung. Ausgehend vom Grundwissen des Verkaufs werden psychologische Hintergründe sowie die dazugehörigen Gesprächs- und Verkaufstechniken vermittelt. Verkäufer werden nicht geboren, Verkäufer werden gemacht! Wecken Sie das in Ihnen schlummernde Potential.

② Neue Kunden akquirieren – Strategien und Wege.

Für viele Unternehmer und Selbstständige bedeutet die Gewinnung neuer Kunden Stress und Unbehagen. Das muß nicht sein. Wo finde ich Kunden? Wie spreche ich mögliche Interessenten an? Wie überzeuge ich? Lernen Sie, Ihr Herz in die Hand zu nehmen und mit Mut, Begeisterung und den richtigen Werkzeugen schneller und wirkungsvoller neue Kunden zu gewinnen.

③ Small talk – Wie man im kleinen Gespräch groß rauskommt.

Small talk – das kleine, besser das kurze Gespräch gewinnt in der Wirtschaftskommunikation immer mehr an Bedeutung. Gute Nachrichten also für Menschen, die sich im Small talk nicht wohl fühlen: Small talk ist lern- und trainierbar. Ganz einfach. Bleiben Sie Sie selbst, freuen Sie sich auf die Begegnung mit Menschen und seien Sie interessiert. Welche Themen außer Wetter und Fußball noch hilfreich sind, um einen positiven persönlichen Eindruck zu hinterlassen und Türen zu öffnen, lernen Sie in diesem Abendtraining.

④ Telefontraining – Mit dem richtigen Draht zum Erfolg.

Das Telefon als erste Kontakt- und Serviceschnittstelle des Unternehmens oder eines Freiberuflers ist die wichtigste Visitenkarte nach außen. Es bietet darüber hinaus zahlreiche Möglichkeiten und Chancen für eine aktive Kundenorientierung. Sicherer, kompetentes und kundenfreundliches Auftreten am Telefon wird gerade im Verkauf, z.B. bei Terminvereinbarung oder Neukundenakquisition immer wichtiger. Lernen Sie den professionellen Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern und tückischen Situationen am Telefon.

⑤ Rhetorik – Schweigen ist Silber, Reden ist Gold!

Auf dem Weg zu Ihrem beruflichen Erfolg sind Auftreten und sprachliche Gewandtheit die wichtigsten Bausteine. Tu Gutes und rede drüber! Lernen Sie Ihre Wirkung in Sprache und Gestik auf andere kennen. Befreien Sie sich von Redeängsten und Lampenfieber. Wecken Sie Ihr Rhetorik-Potential! Begeistern Sie Publikum und Gesprächspartner.

⑥ Kreativitätstraining – Werden Sie zum Daniel Düsentrieb.

Kreativität und Innovationskraft sind Schlüsselkompetenzen zur Sicherung des geschäftlichen Erfolges. Mit der Aussage: „Seien Sie kreativ, jetzt!“ erreicht man in der Regel genau das Gegenteil. Nämlich nichts. Lernen Sie Durchführung und Einsatz moderner Kreativitätstechniken kennen. In jedem Menschen steckt ein Kreativitäts-Potential. Wann fangen Sie an, diesen Schatz in sich zu entdecken und zu heben?



Michael Fridrich Businessstraining & Beratung

⑦ Lachtraining – Die Überdosis an guter Laune.

Lachen ist gesund, kreativ und macht Spaß. Kinder lachen ca. 400 mal täglich, der Erwachsene kommt auf 16-20 mal pro Tag, also insgesamt ca. 5 Minuten. Ein Toter lacht gar nicht mehr. Leben ist Lachen. Lachen ist Leben. Ganz nebenbei tun Sie eine ganze Menge Gutes für sich und Ihre Umwelt. Die Muskulatur läuft auf Hochtouren, Glückshormone durchfluten Ihren Körper, der Stress verfliegt, und und und. Ihre gesellschaftlichen Kompetenzen verbessern sich. Sie werden glücklicher und entspannter. Haben Sie Lust auf eine Überdosis Lachen?

⑧ Konflikte – Sprudelnde Kraftquellen!

Konflikte sind ein Teil des Lebens beruflich wie privat. Gerne werden Konflikte verdrängt oder sogar totgeschwiegen. Warum? Man kann sie nutzen. Dieses Abendtraining beschäftigt sich neben Formen, Arten und Verhalten des Konfliktes mit den verschiedenen Möglichkeiten zur Wahrnehmung, Analyse und Nutzen. Die Teilnehmer lernen Konflikt-Ursachen und Methoden zu ihrer Bearbeitung und Lösungsstrategien kennen. Damit werden Energieressourcen ökonomisch eingesetzt und die eigene Lebensqualität gesteigert.

⑨ Stress? - Nein, danke.

Immer größere Belastungen und immer weniger Zeit. Das Leben wird komplexer, leider auch ungesünder. Die Folgen sind bekannt: Schlafstörungen, Herz- und Kreislaufkrankheiten, Flucht in Alkohol usw. Wie ist Ihr Stresspotential? Kennen Sie Ihre Stressauslöser? Der richtige Umgang mit Stress setzt eine genaue Analyse und den Einsatz geeigneter Methoden zur erfolgreichen Bewältigung voraus. Nehmen Sie Ihr Leben in die Hand und erteilen dem Burn-out eine klare Absage.

⑩ Forderungsmanagement – So kriegen Sie Ihr Geld!

Im Bereich der offenen Posten gewinnt heute ein funktionierendes Frühwarnsystem immer mehr an Bedeutung. Überzogene Zahlungsziele sind sehr häufig die Ursache für Liquiditätsengpässe und damit verbundenen Folgen, die nicht selten zur Insolvenz führen. Mit den richtigen Instrumenten verbessern Sie die Liquidität Ihres Unternehmens.

