

NLP in Führung, Beratung und Verkauf

Zielgruppe:

Makler/MGA, die ihre Kommunikationsfähigkeiten verbessern möchten.

Ziele:

Der Teilnehmer kann zielgerichtet und überzeugend in seinem Aufgabengebiet kommunizieren.

Schwerpunkte:

- Das Bild von der Welt (Wahrnehmungsmodell und -praxis)
- Vertrauen schaffen
- NLP-Fragetechnik und Meta-Modell der Sprache
- Hypnotische Sprachmuster
- Motive und Werte

Dauer: Teilnehmerzahl:

1 oder 2 Tage mind. 6, max. 9