

Sie haben es in der Hand!



Präsentationen, Verhandlungen oder Verkauf - erfolgreich durch gezieltes Training

Überzeugen Sie durch herausragende Präsentationen.
Kennen Sie Ihr Gegenüber und reagieren Sie auf Signale.
Stellen Sie die richtigen Fragen zum richtigen Zeitpunkt.

Erweitern Sie Ihre Erfolgsmöglichkeiten in einer der größten Volkswirtschaften der Welt.

Lernen Sie die Bedeutung wichtiger Traditionen und gesellschaftlicher Regeln Ihrer Chinesischen Geschäftspartner kennen und lernen Sie, diese effektiv einzusetzen.



Mag. Xiaoming Zhu, BA

Verhandlungstraining und interkulturelle Kommunikation für Geschäftsbeziehungen mit asiatischen Geschäftspartnern



Heinz-Peter Engel

Verkaufstraining, Präsentationstraining, Teambuilding, Rhetorik, Atem- und Sprechtechnik im Beruf

Unser Angebot



Erfolgreich. In Asien.

Asiatische und allen voran chinesische Unternehmen gewinnen am globalen Markt immer mehr an Bedeutung. Doch Verhandlungen mit potentiellen chinesischen Geschäftspartnern können rasch zur Herausforderung werden.

Lernen Sie, worauf es ankommt. Worauf sollten Sie achten? Welche gesellschaftlichen Regeln und Traditionen sind für Ihren wirtschaftlichen Erfolg relevant? Mit welchen Hürden sollten Sie rechnen und wie erhöhen Sie Ihre Erfolgchancen?

Erfolgreich. Verkaufen.

Von der erfolgreichen Ansprache bis zur Abschlussfrage. Was erwarten Ihre Kunden? Wie funktioniert emotionales Verkaufen? Wie funktioniert Storytelling, was ist eine hypnotische Frage? Welche Frage stellen Sie zu welchem Zeitpunkt? Wie reagieren Sie richtig auf Signale Ihrer Kunden? Geht es auch, ohne immer den besten Preis zu bieten?



Mitreglend. Präsentieren.

Will man andere überzeugen, genügt es oft nicht, ein gutes Konzept oder Produkt vorzustellen. Das "wie" ist mindestens ebenso wichtig. Unterstreichen Sie Ihre Kompetenz durch mitreglende Präsentationen. Überzeugen und emotionalisieren Sie Kollegen, Geschäftspartner und Kunden. Lernen Sie, Ihre Stimme bewusst einzusetzen. Trainieren Sie Ihre Intonation, setzen Sie gezielt Pausen und verwenden Sie eine gesunde Atemtechnik.



© Michael Krause-Gomez

Fordern Sie jetzt Ihr unverbindliches Angebot an!

ImpressMore! by MGC Sales
Ihr Erfolg ist unser Antrieb!

+43 676 9145704
office@impressmore.com
www.impressmore.com

