

» Workshop- und Coaching Angebote

» Online - Telefoncoaching für das Team: Kundenorientiertes Telefonieren

NEU

- ✓ Erfolgsfaktoren kundenorientierter Telefonate
- ✓ Wirkung am Telefon: Do's & Dont's
- ✓ Methoden & Tipps zum kundenorientierten Telefonieren

IDD Zeiten: 220 Min.

» Life in Balance - Modul I

- ✓ Was ist Stress und was uns stresst?
- ✓ Stress und Gesundheit
- ✓ Persönliche Stressreaktionen
- ✓ Wie bleiben wir gesund und gelassen
- ✓ Quellen der positiven Energie

» Life in Balance - Modul II

- ✓ 7 Schutzfaktoren für ein Leben in Balance
- ✓ Analyse der eigenen Einstellungen
- ✓ Übungen für die Steigerung der Widerstandskraft
- ✓ Achtsamkeit für eigene Bedürfnisse
- ✓ Leben in Balance – Erarbeitung individueller Strategien

» Teamentwicklung mit der LIFO® Methode

- ✓ Erkennen von Persönlichkeitsunterschieden
- ✓ Akzeptanz unterschiedlicher Verhaltensstile
- ✓ Wahrnehmen von Stärken und Grenzen Anderer
- ✓ Besseres erkennen möglicher Konfliktpotentiale
- ✓ Erreichen einer konstruktiven Kommunikation im Team

» Stilgerecht überzeugen/beraten - Kundengerechte Kommunikation - Modul I

- ✓ Erkennen von Kommunikationsunterschieden mit der Lifo® Methode
- ✓ Wahrnehmen von eigenen bevorzugten Verhaltensstilen
- ✓ Chancen & Risiken einzelner Kommunikationsstile
- ✓ Reflexion eigener Stärken & Entwicklungspotenziale in Beratung & Verkauf

IDD Zeiten: 220 Min.

» Stilgerecht überzeugen/beraten - Kundengerechte Kommunikation - Modul II

- ✓ Die Kommunikationsstile im Verkaufsprozess nach der Lifo® Methode
- ✓ Günstige & ungünstige Situationen im Verkauf
- ✓ Angemessener Umgang mit Konfliktpotentialen
- ✓ Stilgerechte Kommunikation in schwierigen Beratungssituationen

IDD Zeiten: 220 Min.

» Erfolgreiche Konfliktgespräche in Beratung & Verkauf

- ✓ Was ist ein Konflikt?
- ✓ Erkennen von Konfliktpotenzialen in der Beratung
- ✓ Deeskalation in Konfliktgesprächen
- ✓ Umgang mit Kritik & erfolgreiche Regulation der Emotionen

IDD Zeiten: 220 Min.

» Individuelles Coaching für Geschäftsinhaber/Führungskräfte

- ✓ Reflektion aktueller Themen, Einstellungen und Werte
- ✓ Erarbeitung der persönlichen Entwicklungsziele
- ✓ Wünschentwicklung des eigenen Betriebes
- ✓ Entwicklung der individuellen Wege, Methoden und Lösungen

IDD Zeiten: individuell nach Aufwand und Inhalt

Der Akademie BLOG
www.itzehoer-akademie.de

» Kompetenz schafft Werte



Trainerin & Coach der Itzehoer Akademie: **Ludwika Fichte**, Dipl. Psychologin, Dipl. Ökonomin.

» Was sie sonst noch wissen sollten:

Methoden:

Präsentation, Selbstreflexion, Teamarbeit und -Diskussion

Ort:

Ein Raum mit Sitzgelegenheiten, Leinwand und Flipchart wird durch den Auftraggeber bereitgestellt.

Honorar für Präsenz - Teamworkshops

Grundpreis: 189 € (bei mind. 5 Personen), jeder weitere Teilnehmer pauschal 36,00 € d.h.:

6 Pers. = 225 €

7 Pers. = 261 €

usw.

Honorar für Performance-Coaching

289 € inkl. Mehrwertsteuer. Beinhaltet 5 Stunden, die Ihrem Wunsch und Bedarf entsprechend flexibel terminiert werden oder Vereinbarung von einzelnen Stunden.



20%
Nachlass auf
Online Workshops



Im Video wird erklärt, wie ein individuelles Coaching Ihnen als Versicherungsmakler weiterhelfen kann. vimeo.com/255885676

Itzehoer.akademie
Eine Initiative der Itzehoer Maklerdirektion

Itzehoer Akademie by Itzehoer Versicherungen
Itzehoer Platz | 25521 Itzehoe
Tel.: 04821 773-0 | Fax: 04821 773-426
akademie@itzehoer-maklerservice.de