

Selbständigkeit und Zukunftssicherung weiter entwickeln

Die Situation

Sie haben in Ihrem Verkäufer-Leben schon viel erlebt und gesehen.

Sie wissen grundsätzlich, wo es lang geht und wie Sie die Dinge anzupacken haben.

Und trotzdem stellen Sie fest, dass die Strategien von gestern heute vielleicht nicht mehr in vollem Umfang greifen.

Kunden haben sich verändert, Ihre Geschäftspartner haben sich verändert, ja die ganze Welt ist dabei sich stetig zu entwickeln – und an dieser Stelle denken Sie, dass es gut ist sich diesen neuen Herausforderungen zu stellen

Die Inhalte

- Wie Sie sich eine Vision erarbeiten und Sinn erfüllte Ziele setzen
- Work-Life-Balance und die Chance der Ziel gerichteten Wahlfreiheit
- Wie Sie es schaffen immer „gut drauf“ zu sein – oder: Positives Denken alleine reicht nicht aus
- Mit Mitarbeitern zu mehr Erfolg – oder: warum es ohne Mitarbeiter nicht mehr weiter geht
- Welche Erfolg versprechenden Markt- und Verkaufsstrategien gibt es für den Erfolgreichen

Der Nutzen

- Sie steigern Ihre Zuversicht in sich selbst
- Sie lernen Ihre eigenen Ressourcen anzuzapfen
- Sie lernen Ihre eigenen Motivatoren kennen – und nutzen!
- Sie bringen sich durch Ihr Denken einen Schritt voran
- Sie haben Zeit dazu Ihre Visionen und Ziele neu zu strukturieren und zu formulieren

Thema

Personal Success

Zielgruppe

Hauptberufsvertreter, die mehr-jährig und erfolgreich als selbst-ständige Agenturinhaber tätig sind

Teilnehmerzahl

Acht bis 15 Teilnehmer

Dauer

Drei Tage

