

Coach: Claudia Kimich:

Die Diplom-Informatikerin Claudia Kimich, zu deren Kundenkreis u. a. viele technische Unternehmen gehören, hat sich auf Präsentations- und Vertriebscoaching spezialisiert. Sie coacht Topführungskräfte, Einzelunternehmer und Existenzgründer gleichermaßen erfolgreich. Ihr Erfolgsrezept liegt in ihrer professionellen und authentischen Art, gewürzt mit Kreativität und einer klar strukturierten, geradlinigen Vorgehensweise. Bei ihr wird keine Coaching-Minute verschwendet – Frau Kimich kommt sofort auf den Punkt. Verbunden mit einer schonungslosen Offenheit hält sie ihren Kunden konsequent den Spiegel vor und motiviert zum kreativen Nachdenken, Umdenken, Lösungen und Ideen finden. Ob langfristige Persönlichkeitsentwicklung oder gezielte Vorbereitung auf Gespräche, Präsentationen oder Selbständigkeit – Frau Kimich verändert nachhaltig. Ganz nach ihrem bewährten Motto „Geht nicht - gibt's nicht“.

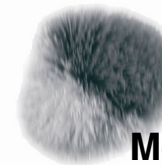
Wer täglich mit Herausforderungen und Alltag jonglieren muss, sollte jonglieren können. Jonglieren können bedeutet, selbst zu entscheiden, wann Sie festhalten oder loslassen. In Claudia Kimichs Training und Coaching lernen Sie es ganz nebenbei.

Dipl. Informatikerin
Claudia Kimich
Trainerin / Systemischer Coach
Drachenseestraße 8
D-81373 München
Tel +49 (0)89 74327864
Fax +49 (0)89 74327866
Mobil +49 (0)179 5028346
claudia@kimich.de
www.kimich.de


KIMICH
TRAINING CONSULTING COACHING

Training Consulting Coaching

**...GEHT NICHT
GIBT'S NICHT!**



Mehr Wissen, mehr Umsatz

Kunden mit Spaß gewinnen
und langfristig binden




KIMICH
TRAINING CONSULTING COACHING



Mehr Wissen, mehr Umsatz

Kunden mit Spaß gewinnen und langfristig binden

Teilnehmerkreis:

Jeder, der in Kontakt mit Kunden kommt, aktiv oder passiv.

Trainingsziele:

- 📄 Empfehlung als Akquiseinstrument
- 📄 Lust statt Frust - Motivation und Vorfreude auf Kundenbegegnungen
- 📄 Souveräner Umgang mit schwierigen Situationen
- 📄 Kundenorientiertes Verhalten Live und am Telefon
- 📄 Kommunikationsmöglichkeiten voll auszuschöpfen



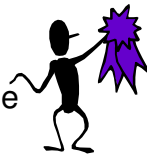
Trainingsmethode:

Referat, Übungen, Video-Aufzeichnung, Traineranalyse

Empfehlungsmarketing

- 👍 Ihre Kunden sind mit Ihrer Beratung sehr zufrieden?
- 👍 Ihre Kunden kennen jede Menge optionale Kunden?
- 👍 Sie können gut mit Ihren Kunden?

Entdecken Sie die Möglichkeiten, die Ihnen offene Kommunikation und die daraus resultierenden Empfehlungen bieten. Gehen Sie durch offene Türen und konzentrieren Sie sich mehr auf Ihre Kernkompetenzen.



Themenbereiche:

- ◆ Aktives Zuhören ◆ Selbstbewusstsein ◆
- ◆ Abgleich verbale/nonverbale Kommunikation ◆
- ◆ Hemisphären/Transaktionsanalyse ◆

Kundengerechte Argumentation

Was kauft Ihr Kunde wirklich?



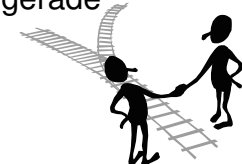
Ihr Kunde kauft den Nutzen. Der Nutzen entsteht aus einer Mischung von Merkmalen, wie z.B. Laufzeit oder Rendite und Motiven, wie z.B. Sicherheit oder Gewinn.

Erstellen Sie Ihre persönliche unternehmensinterne kundengerechte Nutzenargumentation und befriedigen Sie die Motive und Merkmale Ihrer Kunden 'auf Abruf'.

Kundenbindung

- 👍 Sie wollen noch kompetenter und wirkungsvoller auftreten?
- 👍 Sie wollen mehr Kommunikationsmöglichkeiten ausschöpfen?
- 👍 Sie interessieren sich für den Menschen hinter Ihrem Kunden?

Kompetent sind Sie, das weiß Ihr Kunde! Zeigen Sie ihm, dass Sie auch und gerade vertrauenswürdig sind.



Weitere Themenbereiche:

- ◆ Präsentation ◆ Akquise ◆ Aktives Zuhören ◆
- ◆ Umgang mit Einwänden, Stress und Reklamation ◆
- ◆ Professionelles Telefonieren ◆ Führung ◆ Moderation ◆