

Mentale Stärke im Kundengespräch behalten

Assistenz und Officemanagement

Persönliche Kompetenzen und Kommunikation

Vertrieb und Verkauf

Aggressive Kunden und Kundinnen im Handel und bei Behörden sind kein neues Phänomen. Doch in der aktuellen Lage berichten viele Mitarbeitende von einer Verschärfung der Situation. In diesem Seminar geht es darum zu erkennen, was hinter dem Verhalten steckt und wie Sie professionell damit umgehen.

Inhalte:

- **Kund:innen und ihre Erwartungen**
 - Das professionelle Auftreten – Was erwarten Kund:innen heute?
 - Kommunikationsregeln kennen und beherrschen
 - Basismotive der Kund:innen erkennen und darauf eingehen
 - Kundentypen und ihre unterschiedlichen Erwartungen
 - Gesprächsführung im Kundenkontakt
 - Körpersprache lesen und einsetzen
 - Die eigene Ausdrucksstärke ausbauen
- **Der Umgang in schwierigen Gesprächssituationen**
 - Was, wenn ich auf die Erwartungen nicht eingehen kann?
 - Umgang mit Beleidigungen und Aggressionen
 - Wie lassen sich schlechte Nachrichten überbringen?
 - Der Umgang bei Beschwerden
 - Souverän argumentieren unter Stress
- **Die eigene mentale Stärke behalten**
 - Umgang mit negativen Emotionen
 - Abgrenzungstechniken kennen und üben
 - Das 1 x 1 der schnellen Entspannung kennen und einsetzen

Methoden:

Impulsvortrag, praktische Übungen, Gruppen- und Einzelübungen

Kurs-ID:

2498

Referent:in:

Björn Thullner

Dipl.-Ökonom, Zertifizierter Professional Scrum Master Zertifizierter Trainer für das persolog Persönlichkeits-Modell (DISC-Modell) Akkreditierter Trainer für das Team Management System (TMS)

Gebühr:

550,00 €

Termin:

Start: 28.04.2027, 09:00

Ende: 28.04.2027, 16:30

Zielgruppe:

Mitarbeiter:innen

Ort:

Verein für Sozialpolitik, Bildung
und Berufsförderung e. V.

– Akademie der Wirtschaft –

Karthäuserstraße 23

34117 Kassel

Telefon 0561 1091-53

Anmeldung:

[Hier geht es zur Anmeldung](#)