



HWBDIEMGJV

Emotionen besser verstehen und Gespräche effektiver führen

Voraussetzungen

- › Verkaufsleiter_in Neu- oder Gebrauchtwagen, A10
- › Dispositionsleiter_in
- › Disponent_in Neu- oder Gebrauchtwagen, A30 | A42
- › Verkäufer_in Neu- oder Gebrauchtwagen, A20 | A21 | A41 | A50

Organisation

Ort | Teilnahmegebühr

virtueller Raum | siehe myLearn

Dauer

2 digitale Tage á 4 Live Online Trainings (LOT) á 90 Minuten

Trainingsinhalte

Das Training stellt ein Angebot für Mitarbeiter_innen aus dem Vertrieb dar und bietet die Möglichkeit, die Zusammenarbeit und speziell die Kommunikationsaspekte unter der Wirkung von Emotionen zu sehen. Dabei folgen wir den Leitfragen: Was sind Emotionen? Was ist einflussreicher, Emotionen oder Gedanken? Wie können Emotionen entschlüsselt werden? Wie lassen sich Emotionen in die aktive Gesprächssteuerung mit einbinden?

Schwerpunkte:

- › Emotionsgeladenen Arbeitssituationen
- › Was war zuerst da, Gedanke oder Emotion?
- › 5 Gründe warum wir emotional reagieren
- › Was sind Emotionen und was ist die Funktion hinter der Emotion?
- › Wie lassen sie sich erkennen?
- › Wie kann ich auf Basis der Emotionserkennung die Gesprächssteuerung behalten?
- › Die 3 Resonanzgeber

Dieses Training wird im Oktober 2022 auch als Präsenztraining angeboten. Nähere Informationen finden Sie hier:

[HWBDIEMGJ Emotionen besser verstehen und Gespräche effektiver führen](#)

Hinweis:**Anerkennung Weiterbildungsstandards Verkauf 2022**

Die Teilnahme am Training wird für die Funktionen Verkaufsleiter_in, A10, Verkäufer_in, A20, anerkannt.

Für Personen mit diesem Funktionsschlüssel (Jobprofil in myLearn A1A10 bzw. A1A20) erfolgt nach Teilnahme keine direkte Abrechnung der Veranstaltungsgebühr – hier geht die AUDI AG im Rahmen der Grundsatzvereinbarung Trainingsstandards Verkauf in Vorleistung.