



Corsi & Percorsi  
corsiepercorsi.retecivica.bz.it



Zeit für Weiterbildung  
weiterbildung.buergernetz.bz.it

# Wirksames Selbstmarketing

## Mit Eigen-Positionierung & Eigen-Marketing zum Erfolg

### Themenbereich

Medien, Öffentlichkeitsarbeit

### Kursbeschreibung

In der heutigen Arbeitswelt ist Selbstmarketing unverzichtbar, um sich erfolgreich zu positionieren und berufliche Ziele zu erreichen. Ob es darum geht, einen Karrieresprung zu machen, einen neuen beruflichen Weg einzuschlagen oder um mehr Anerkennung und Wertschätzung in der aktuellen Position: ein professionelles, adäquates Selbstmarketing ist entscheidend, denn Erfolg = Kompetenz + Selbstmarketing. Im Beruf kommt es schon lange nicht mehr allein auf Kompetenz und Leistung an.

In diesem Seminar erfahren Sie von einer Expertin, worauf es beim Selbstmarketing on- & offline ankommt, welche Faktoren das persönliche Image beeinflussen und wie Sie es positiv für sich im beruflichen Umfeld nutzen können. Sie lernen, wie Sie Ihre einzigartigen Fähigkeiten, Erfahrungen und Werte gezielt präsentieren und sich optimal als Marke positionieren.

- Grundlagen des Selbstmarketing
  - Definition Selbstmarketing und Bedeutung im beruflichen Kontext
  - Die 3 Säulen des Selbstmarketings: Selbsterkenntnis, Selbstpräsentation, Selbstvermarktung
- Persönliche Stärken, Talente & Ziele
  - Selbstreflexion: Analyse der eigenen Stärken und Schwächen,
  - Erkennen individueller Talente und Schlüsselkompetenzen
  - Festlegen von persönlichen und beruflichen Zielen
- Personal Branding: USP & Marke ICH
  - Unique Selling Proposition (USP): Herausarbeiten des Alleinstellungsmerkmals
  - Aufbau einer persönlichen Marke: Positionierung und Imagebildung
  - Aufbau einer konsistenten, positiven Reputation durch ein einheitliches Erscheinungsbild und Kontrolle der eigenen Geschichte
  - Storytelling: Betonung der Authentizität als Pfeiler der persönlichen Marke
- Selbstmarketing online & offline
  - Online-Präsenz: Nutzen von Social Media zur Selbstvermarktung
  - Offline-Präsenz: Erfolgreiche Networkingstrategien, Aufbau persönlicher Kontakte
  - Überzeugende Kommunikation: Asprechende Präsentation, Aktives Zuhören, Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen
  - Emotionale Intelligenz: Empathie, Emotions- und Beziehungsmanagement, Selbstbewusstsein entwickeln



## Corsi & Percorsi

[corsipercorsi.retecivica.bz.it](http://corsipercorsi.retecivica.bz.it)

- Erfolgsfaktoren des Selbstmarketings & Praxistipps

- Entscheidende Faktoren: Kontinuität, Konsistenz und Flexibilität  
- Umgang mit Herausforderungen und Rückschlägen

- Praktische Übungen und Fallbeispiel zur Anwendung des Erlernten

## Kurssprache

Deutsch

### Beginn

18.10.2024

### Ende

18.10.2024

### Kurstage

1

### Beginnzeit

09:00 Uhr

### Endzeit

17:00 Uhr

### Dauer

390 Minuten

## Beschreibung Zeit

-

## Ort

Bozen

Südtiroler Straße 60

## Zielgruppe

Alle Interessierten, die an ihrem Profil arbeiten und ihre Stärken sichtbar machen wollen

## Referent/in

Katharina von Bruchhausen

## Gebühr

149 € + MwSt.

## Anmeldeschluss

11.10.2024

## Kursanbieter

WIFI - Weiterbildung und  
Personalentwicklung

## Detailseite zum Kurs

<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10636>

## Ansprechperson

Tel.

Email

Zeit für Weiterbildung  
[weiterbildung.buergernetz.bz.it](http://weiterbildung.buergernetz.bz.it)



Corsi & Percorsi  
corsiepercorsi.retecivica.bz.it



Zeit für Weiterbildung  
weiterbildung.buergernetz.bz.it

# LinkedIn für Unternehmen

## Praxis-Workshop für eine optimale Nutzung und mehr Visibilität

### Themenbereich

Medien, Öffentlichkeitsarbeit

### Kursbeschreibung

LinkedIn gehört zu den beliebtesten sozialen Plattformen, auf denen Unternehmen ihr Potenzial in Bezug auf die Suche nach Mitarbeiter/innen, die Sichtbarkeit bei Kunde/innen und den Aufbau von Geschäftsbeziehungen zum Ausdruck bringen können. Es stellt eine großartige Möglichkeit dar, mit einer Vielzahl von Personen zu interagieren.

In diesem Praxisseminar lernen die Teilnehmenden, wie sie ihre Unternehmensseite, ihr persönliches LinkedIn-Profil als Company Page Administrator und die von der sozialen Plattform angebotenen Dienste in einem angeleiteten praktischen Lernmodus optimieren können. Der Referent geht auf die Bedeutung des Networkings im Hinblick auf die Integration von Firmenprofilen und persönlichen Profilen ein. Ein weiterer Schwerpunkt wird auf die Strategie und das Monitoring der von der Plattform angebotenen Metriken gelegt.

Diese Weiterbildung ist so konzipiert, dass sie neben theoretischen Inputs, Tipps & Tricks auch einen Workshopteil hat, bei dem das Gelernte sofort praktisch umgesetzt wird.

- Der Kontext von LinkedIn und Unterschied zu anderen Social Media
- Was ist empfehlenswert für Unternehmen mit/bei LinkedIn zu tun?
- Was ist empfehlenswert für Mitarbeiter/innen mit/bei LinkedIn zu tun?
- Unterschiede Unternehmensprofil (Companypage) und persönlichem Profil
- Der LinkedIn-Algorithmus
  - Profil und Position
  - Reaktion und Interaktion
  - Relevanter Marketing Content
  - Qualitatives und hochwertiges Netzwerk
- Statistiken und Analytics der Unternehmensseite verstehen und nutzen
- Wer sollte wie und mit welchen Inhalten kommunizieren?
- Inhaltsplan erarbeiten: Company Page und persönliche Profile
- Redaktionsplan erstellen und KPIs definieren
- Wie wird aus Social Media für ein Unternehmen Social Marketing?
- Wie kann Social Marketing für Social Selling mit LinkedIn genutzt werden?
- Kurze Vorstellung der Premium-Funktionen von LinkedIn
- Kurze Einführung in den Kampagnen-Manager von LinkedIn



## Corsi & Percorsi

[corsiepercorsi.retecivica.bz.it](https://corsiepercorsi.retecivica.bz.it)

- Best Practice & Beantwortung von Fragen der Teilnehmer/innen
- Company Page & persönliche Profile der Teilnehmer/innen
- Analyse und Optimierung
- Arbeit an den eigenen LinkedIn-Profilen

## Kurssprache

Deutsch

## Beginn

14.11.2024

## Ende

14.11.2024

## Kurstage

1

## Beginnzeit

09:00 Uhr

## Endzeit

17:00 Uhr

## Dauer

390 Minuten

## Beschreibung Zeit

-

## Ort

Bozen

Südtiroler Straße 60

## Zielgruppe

Verantwortliche aus den Bereichen Personal, Marketing und Verkauf

## Referent/in

Markus Walder

## Gebühr

0 € Die Teilnahme ist kostenlos. Initiative PID

## Anmeldeschluss

07.11.2024

## Kursanbieter

WIFI - Weiterbildung und Personalentwicklung

## Detailseite zum Kurs

<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10913>

## Ansprechperson

Tel.

Email

Zeit für Weiterbildung  
[weiterbildung.buergernetz.bz.it](https://weiterbildung.buergernetz.bz.it)



Corsi & Percorsi  
corsiepercorsi.retecivica.bz.it



Zeit für Weiterbildung  
weiterbildung.buergernetz.bz.it

# Der gute Ton

## Kundenfreundliches Telefonieren und professioneller Kundenempfang

Themenbereich  
Büroorganisation

### Kursbeschreibung

Die Teilnehmer/innen erhalten umfassende Informationen über das moderne und richtige Verhalten am Telefon. Sie lernen psychologische Vorgänge am Telefon und im Umgang mit Besucher/innen richtig zu deuten und sich entsprechend zu verhalten. Sie werden sich der Wichtigkeit des Empfangsbereichs und ihrer persönlichen Aufgabe als erste Ansprechpartner/innen für die Kund/innen bewusst.

- Telefonieren will gelernt sein!
- Ihr persönlicher Telefonknigge
- Eröffnungs- und Abschlusstechniken
- Telefonmanagement: Wer ist wann und wo zu erreichen?
- Der gute Ton am Telefon - Faktor Stimme
- Wie reagieren Sie, wenn ...
- Richtig fragen, aktiv zuhören und positiv formulieren
- Etikette heute: Sicher im Umgang mit Besucher/innen
- Der passende Rahmen, um Kund/innen zu empfangen
- Das persönliche Gespräch mit Kund/innen
- Tipps für positives Verhalten in allen Situationen

### Kurssprache

Deutsch

**Beginn**  
27.11.2024

**Ende**  
27.11.2024

**Kurstage**  
1

**Beginnzeit**  
09:00 Uhr

**Endzeit**  
17:00 Uhr

**Dauer**  
390 Minuten

**Beschreibung Zeit**  
-

**Ort**  
Bozen  
Südtiroler Straße 60



Corsi & Percorsi  
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung  
weiterbildung.buergernetz.bz.it

## Zielgruppe

Sekretär/innen und Mitarbeiter/innen

## Referent/in

Brigitte Graf

## Gebühr

169 € + MwSt.

## Anmeldeschluss

20.11.2024

## Kursanbieter

WiFi - Weiterbildung und  
Personalentwicklung

## Detailseite zum Kurs

<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10886>

## Ansprechperson

Tel.

Email

# Die Verkäufer/innen machen den Unterschied!

## Persönlicher Kundenkontakt als erfolgsentscheidender Wettbewerbsfaktor

### Themenbereich

Betriebsführung

### Kursbeschreibung

Im Verkauf kommt es auf die Menschen an - konkret auf die Mitarbeiter/innen, die das Gesicht des Unternehmens darstellen und damit direkt Einfluss auf das Image und den Erfolg haben. Gerade in einer Zeit, in der die Digitalisierung schnell voranschreitet, sind zwischenmenschliche Beziehungen der Schlüssel zur Differenzierung und Positionierung im Wettbewerb. Als persönliche/r Verkaufsberater/in bieten Sie Ihren Kund/innen einen echten Mehrwert!

Kompetente Verkäufer/innen können nicht nur Verkaufsstrategien erfolgreich umsetzen, sondern auch Veränderungen in Wettbewerbsvorteile verwandeln.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre Fähigkeiten in der Kundenbeziehung auf ein neues Level heben und sich so von der Konkurrenz abheben können. Eine gute Kundenbeziehung ist der Schlüssel zum Verkaufserfolg - und genau das werden Sie in diesem Seminar lernen. Der Experte zeigt Ihnen, wie es gelingt einen guten Kontakt herzustellen, Ihre Kund/innen besser zu verstehen, Mehrwert sichtbar zu machen und schließlich zum erfolgreichen Verkaufsabschluss zu kommen.

- Die geänderte Rolle von Verkäufer/innen



## Corsi & Percorsi

[corsiepercorsi.retecivica.bz.it](http://corsiepercorsi.retecivica.bz.it)

- Der Faktor Mensch zur Differenzierung gegenüber dem Wettbewerb
- Wie Emotionen unsere Kaufentscheidung beeinflussen
- Sympathieauslöser und Vertrauensaufbau im Verkaufsgespräch
- Emotionale Intelligenz im Verkaufsgespräch einsetzen
- Mit Empathie sich in andere Menschen hineinversetzen
- Wie Sie ein Sympathiefeld aufbauen und Kund/innen begeistern
- Was Kund/innen wissen wollen, bevor sie kaufen
- Wie Sie durch gute Kommunikation eine Verhandlung beeinflussen
- Rhetorisch und authentisch überzeugen - mit Inhalt, Stimme und Gestik
- Wie Sie Beliebtheit, Attraktivität, Status und Glaubwürdigkeit erreichen
- Wie Sie zur Lösungs- und Mehrwert-Verkäufer/in werden und so Ihren Verkaufserfolg steigern

## Kurssprache

Deutsch

### Beginn

12.11.2024

### Ende

12.11.2024

### Kurstage

1

### Beginnzeit

09:00 Uhr

### Endzeit

17:00 Uhr

### Dauer

390 Minuten

## Beschreibung Zeit

-

## Ort

Bozen

Südtiroler Straße 60

## Zielgruppe

Alle, die im Verkauf tätig sind und auf dem immer härter werdenden Markt erfolgreich sein wollen

## Referent/in

Karl Erdle

## Gebühr

189 € + MwSt.

## Anmeldeschluss

05.11.2024

Zeit für Weiterbildung  
[weiterbildung.buergernetz.bz.it](http://weiterbildung.buergernetz.bz.it)



Corsi & Percorsi  
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung  
weiterbildung.buergernetz.bz.it

## Kursanbieter

WIFI - Weiterbildung und  
Personalentwicklung

## Detailseite zum Kurs

<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10957>

## Ansprechperson

Tel.

Email

# Die Telefonzentrale - ein Aushängeschild des Unternehmen Mit Erfolg verbunden!

## Themenbereich

Büroorganisation

## Kursbeschreibung

Von Ihnen als Mitarbeiter/in der Telefonzentrale erwarten die Anrufer/innen viel: Sie sollen immer freundlich und hilfsbereit sein, über die Zuständigkeiten im Unternehmen aktuell informiert sein, aber auch die erste Stelle sein, an der man Dampf ablassen kann.

Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihre Arbeit optimal erledigen können. Sie analysieren gemeinsam mit der Expertin Praxisbeispiele, es gibt Gelegenheit für Übungen und Sie erhalten konkrete Tipps für Ihre Arbeit.

- Aufgaben der Mitarbeiter/innen der Telefonzentrale
- Voraussetzungen für ein erfolgreiches Telefongespräch
- Persönliche Wirkungsmittel beim Telefonieren
- Richtiges Melden bei externen Gesprächen
- Zweckmäßige Fragestellung in der Telefonzentrale
- Kundenorientierte, positive Formulierungen für Weitervermittlung und Anruferledigung
- Auskünfte, welche die Telefonzentrale geben kann bzw. darf
- Wichtige Regeln für das Telefonieren
- Hinweise für den Umgang mit Video-Telefonie
- Informationen, die die Telefonzentrale braucht
- Hilfsmittel, die den Arbeitsablauf unterstützen
- Checkliste für Rückrufe
- Praxisbezogene Organisation der Telefonzentrale
- Praktische Übungen



Corsi & Percorsi  
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung  
weiterbildung.buergernetz.bz.it

## Kurssprache

Deutsch

## Beginn

08.10.2024

## Ende

08.10.2024

## Kurstage

1

## Beginnzeit

09:00 Uhr

## Endzeit

17:00 Uhr

## Dauer

390 Minuten

## Beschreibung Zeit

-

## Ort

«waveCourseaddress.cityDe»

«address»

## Zielgruppe

Alle, die für den zentralen Telefondienst zuständig sind

## Referent/in

Sigrid Pöschl

## Gebühr

129 € + MwSt.

## Anmeldeschluss

01.10.2024

## Kursanbieter

WIFI - Weiterbildung und  
Personalentwicklung

## Detailseite zum Kurs

<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10842>

## Ansprechperson

Tel.

Email

# Erfolgreich als Führungskraft

## Grundlagen moderner Führung

## Themenbereich

Betriebsführung



Corsi & Percorsi  
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung  
weiterbildung.buergernetz.bz.it

## Kursbeschreibung

Führen in der heutigen schnelllebigen Zeit erfordert eine klare Ausrichtung und einen guten persönlichen Stand der Führungskraft.

In diesem Seminar lernen Sie anhand von Praxisbeispielen und konkreten Führungssituationen wirksame Methoden und ausgewählte Techniken erfolgreicher Führung kennen und anwenden. Sie eignen sich die Grundsätze moderner Führung ganz praxisbezogen anhand zahlreicher Simulationen an.

Als Teilnehmer/in haben Sie Gelegenheit mit einem Praktiker Ihre konkreten Führungsfragen zu analysieren und zu bearbeiten, Sie können Neues auszuprobieren und so Ihre Führungskompetenz weiterentwickeln.

- Grundsätze erfolgreicher Führung
- Meine Rolle als Führungskraft, die Führungspersönlichkeit
- Zielorientiertes Führen (MbO), situatives und transformationales Führen
- Führen durch Vorbild und Werte
- Führen & Motivation: Leistung und Innovation fördern bei hohem Wohlbefinden
- Führen im Team und in Netzwerken
- Wirksame Kommunikation in der Führung und in Teams erfolgreich gestalten
- Spitzenleistungen ermöglichen und unterstützen
- Praktische Lösungsansätze für den Führungsalltag

## Kurssprache

Deutsch

**Beginn**

04.12.2024

**Ende**

05.12.2024

**Kurstage**

2

**Beginnzeit**

09:00 Uhr

**Endzeit**

17:00 Uhr

**Dauer**

780 Minuten

## Beschreibung Zeit

-

## Ort

Bozen

Südtiroler Straße 60

## Zielgruppe

Führungskräfte, insbesondere jene, die erst kurz in leitender Funktion sind

## Referent/in

Reinhard Feichter



Corsi & Percorsi  
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung  
weiterbildung.buergernetz.bz.it

## Gebühr

269 € + MwSt.

## Anmeldeschluss

27.11.2024

## Kursanbieter

WIFI - Weiterbildung und  
Personalentwicklung

## Detailseite zum Kurs

<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10901>

## Ansprechperson

Tel.

Email

# Delegieren – aber richtig!

## Ein Training für Unternehmerinnen und Frauen in Führungsposition

### Themenbereich

Betriebsführung

### Kursbeschreibung

Die Fähigkeit, Aufgaben und Zuständigkeiten effektiv zu delegieren ist für Führungskräfte unverzichtbar und wesentlich für alle, die ihre Produktivität steigern möchten. Stehen Sie öfters vor der Herausforderung, zu wenig Zeit und zu viele Aufgaben zu haben? Dann lohnt es sich das Thema Delegation zu vertiefen - auch wenn delegieren bisher noch nicht leicht fällt.

In diesem Training speziell für Frauen lernen Sie Delegation als wichtiges Führungsinstrument kennen und erfolgreich anwenden. Mit effektiven Delegationsmethoden setzen Sie die richtigen Prioritäten, stärken Ihr Team, erhöhen die Motivation Ihrer Mitarbeiter/innen und gewinnen dabei Zeit und Freiraum für strategische Aufgaben.

- Grundlagen der Delegation
  - Definition und Bedeutung der Delegation
  - Vorteile der Delegation für Führungskraft und Team
- Barrieren der Delegation
  - Persönliche und organisatorische Hindernisse
  - Psychologische Aspekte: Angst vor Kontrollverlust, Perfektionismus
- Aufgabenanalyse und Delegationsstrategie
  - Identifikation delegierbarer Aufgaben: Kriterien und Selbstanalyse



## Corsi & Percorsi

[corsiepercorsi.retecivica.bz.it](http://corsiepercorsi.retecivica.bz.it)

- Mitarbeiteranalyse: Kompetenzen & Potentiale der Mitarbeiter/innen erkennen und passende Aufgaben finden

Zeit für Weiterbildung  
[weiterbildung.buergernetz.bz.it](http://weiterbildung.buergernetz.bz.it)

### • Kommunikation, Vertrauen und Verantwortung

- Klarheit in der Kommunikation: Präzise Anweisungen geben, Ziele SMART setzen

- Vertrauen aufbauen: Vertrauensbildende Maßnahmen und Methoden

- Verantwortung übertragen: Mitarbeiter/innen motivieren und zur Übernahme der Aufgaben befähigen, Unterstützung bieten ohne Kontrolle auszuüben

### • Monitoring & Feedback

- Fortschritt überwachen: Methoden der Erfolgskontrolle, Check-ins und Statusberichte

- Feedbackkultur: Konstruktives Feedback geben & empfangen, Weiterentwicklung ableiten

### • Praxisübungen

- Simulation von Delegationsgesprächen

- Analyse von Fallbeispielen und erarbeiten von Lösungen

- Diskussion von Praxisfragen

## Kurssprache

Deutsch

## Beginn

18.10.2024

## Ende

18.10.2024

## Kurstage

1

## Beginnzeit

09:00 Uhr

## Endzeit

17:00 Uhr

## Dauer

390 Minuten

## Beschreibung Zeit

-

## Ort

Bozen

Südtiroler Straße 60

## Zielgruppe

Unternehmerinnen, Freiberuflerinnen, Frauen in Führungspositionen, Teamleiterinnen

## Referent/in

Sabine Romy Fischer

## Gebühr

98 € + MwSt.

Eine geförderte Maßnahme der Handelskammer Bozen

Seite: 12/15

Gedruckt am: 05.06.2024



Corsi & Percorsi  
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung  
weiterbildung.buergernetz.bz.it

## Anmeldeschluss

11.10.2024

## Kursanbieter

WIFI - Weiterbildung und  
Personalentwicklung

## Detailseite zum Kurs

<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=11018>

## Ansprechperson

Tel.  
Email

# Erfolgreiche Neukunden-Akquise

## Strategien, wie Sie gute Kontakte herstellen und neue Kund/innen gewinnen

### Themenbereich

Betriebsführung

### Kursbeschreibung

Die Akquise neuer Kund/innen ist für jedes Unternehmen das Lebenselixier, denn es sichert dauerhaft den Umsatz und macht Wachstum möglich.

"Wer nicht akquiriert, verliert!" Dieser Satz enthält jedoch nur die halbe Wahrheit, denn akquirieren an sich garantiert noch keinen Erfolg. Im schlimmsten Fall bemühen sich Verkäufer/innen tagtäglich um neue Kund/innen, jedoch nur mit mageren Resultaten und steigendem Frust.

"Das brauchen wir nicht" oder "Dazu haben wir jetzt keine Zeit" - am Telefon reichen schon wenige Worte, um ein Gespräch zu beenden, bevor es angefangen hat. Es sind fast immer die gleichen Ursachen, die Akquisitionen scheitern lassen. Wer sich nur auf den Preis fixiert, vernachlässigt möglicherweise andere wichtige Faktoren.

Am besten gewinnt man Kund/innen im persönlichen Gespräch, denn es ermöglicht, nicht nur mit "kalten" Zahlen und Fakten zu punkten, sondern sich auch als kompetenter, vertrauenswürdiger Gesprächspartner zu positionieren und zu überzeugen.

In diesem Seminar lernen Sie bewährte Akquisestrategien kennen und wie Sie mit diesen systematisch neue Kund/innen erschließen. Sie lernen mit typischen Killerphrasen umzugehen und worauf es ankommt, um potenzielle Kund/innen zu überzeugen.

- Die Bedeutung von Akquise für Ihr Unternehmen
- Kundengewinnung - Königswege der Neukunden-Akquise
- Mit einem positiven Ersteindruck potenzielle Kund/innen gewinnen



## Corsi & Percorsi

[corsiepercorsi.retecivica.bz.it](http://corsiepercorsi.retecivica.bz.it)

- Mit der richtigen Eröffnung sofort eine gute Beziehung herstellen
- Kundenorientierte, zielgruppengerechte Sprache sprechen
- Killerphrasen bei Kalt-Akquise souverän meistern
- Durch Brückensätze Zeit zum Nachdenken gewinnen
- B2B: Telefonakquise-Sünden und wie Sie sie vermeiden
- Mit einem kundenspezifischen Telefon-Leitfaden punkten
- Richtige Vorbereitung ist die "halbe Miete"!
- Selbstanalyse: Wo liegen meine Stärken?
- Ziele setzen und motiviert umsetzen
- Mit Recherche und Empathie erfolgreich neue Kund/innen gewinnen
- Wie Sie sich empfehlenswert machen und Mundpropaganda erreichen
- Typische Akquisefehler und wie Sie sie vermeiden
- Praxisbeispiele und Fragen der Teilnehmer/innen

## Kurssprache

Deutsch

### Beginn

11.11.2024

### Ende

11.11.2024

### Kurstage

1

### Beginnzeit

09:00 Uhr

### Endzeit

17:00 Uhr

### Dauer

390 Minuten

## Beschreibung Zeit

-

## Ort

Bozen

Südtiroler Straße 60

## Zielgruppe

Alle, die im Verkauf tätig sind

## Referent/in

Karl Erdle

## Gebühr

189 € + MwSt.

## Anmeldeschluss

04.11.2024

Zeit für Weiterbildung  
[weiterbildung.buergernetz.bz.it](http://weiterbildung.buergernetz.bz.it)

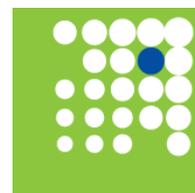


Corsi & Percorsi  
[corsipercorsi.retecivica.bz.it](http://corsipercorsi.retecivica.bz.it)

Kursanbieter  
WIFI - Weiterbildung und  
Personalentwicklung

## Ansprechperson

Tel.  
Email



Zeit für Weiterbildung  
[weiterbildung.buergernetz.bz.it](http://weiterbildung.buergernetz.bz.it)

Detailseite zum Kurs  
<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10956>