

Beratung – Training – Lernpsychologie - Hypnose

Klaus D. Krebs – Diplom-Psychologe



Klaus Krebs, Jahrgang 1957, ist gebürtiger Rheinland-Pfälzer. Diplom -Psychologe und wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Hochbegabten-Forschung an der Universität Marburg.

Seit 1988 führt er als selbständiger Trainer Seminare für Körpersprache, Kommunikation, Motivation und Führung durch. Parallel coacht er Führungskräfte in den Bereichen Rhetorik und persönliches Wachstum. Ob Bewerber oder Geschäftsführer – es gibt fast Nichts, das Klaus D. Krebs nicht schon erfolgreich gecoacht hätte.

Er ist Mitglied der GABAL: Gesellschaft zur Förderung anwendungsorientierter Betriebswirtschaft und aktiver Lehrmethoden in Hochschule und Praxis e.V.

Der mehrfache Deutsche Mannschaftsmeister ist Ehrenmitglied des Tae Kwon Do - Kickboxing Marburg e.V.

Klaus D. Krebs über seine Seminare: „Ich will das meine Seminarteilnehmer vorwärts kommen. Beruflich Resultate erreichen und sich besser fühlen. Deshalb gibt es in meinen Seminaren immer etwas, das auch persönlich Vorteile bringt. Garantiert! Wer komplizierte Sachverhalte so erklärt bekommen möchte, das er sie versteht, ist bei mir genau richtig.“

Beispiel: Seminar „Optimal verkaufen - Die Persönlichkeit des Verkäufers zählt“

Dieses Verkaufsseminar richtet sich an den Verkäufer, der sowohl seine persönliche Wirkung als auch seine Abschlussstärke verbessern will. Jetzt haben Sie die Möglichkeit den gesamten Ablauf Ihres Verkaufsgesprächs bewusst und einfach zu kontrollieren!

Erkennen Sie die wirksamen Strategien, die Sie in jedem Kundengespräch einsetzen können. Es ist eine Freude erfolgreich verkaufen zu können und gleichzeitig Ihren Kunden ein positives Gefühl zu geben.

1. Einleitung und Überblick

- Die Wichtigkeit des Verkäufers für das Unternehmen: vom „ich“ zum „wir“!
- Der Kunde ist lebenswichtig für uns

2. Den eigenen Kunden kennen - Wissen ist Macht

- Produktkenntnis ist die Voraussetzung: Kundenkenntnis die Steigerung
- Weshalb wir uns informieren: Sicherheit und Ruhe strahlen aus
- Wo wir uns informieren: persönliche Beobachtung und andere Quellen
- Was wir an Wissen behalten: Die persönliche Kundenkartei

3. Mein Gespräch - der Kunde ist König ...

- Die Faktoren von Einfluss und Glaubwürdigkeit: Körpersprache und Stimmdynamik
- Die aktuelle Vorbereitung: Die Kundenkartei gezielt nutzen
- Der erste Eindruck ist der Beste: Äußerlichkeiten in den Griff bekommen
- Einen positiven Einstieg wählen: das professionelle Kompliment
- Die Bedarfsabklärung: Was will mein Kunde *heute*?
- Die kleine Zusatzleistung: Welchen Vorteil bringt dieses Gespräch meinem Kunden?

4. Mein Abschluss - ... erst der Verkauf ist seine Krönung

- Körpersprache gezielt einsetzen: wirkungsvolle Gesten und Verhaltensweisen
- Die eigenen Argumente präsentieren: Beispiele überzeugen
- Kaufbereitschaft erkennen: Der Kunde zögert und Sie entscheiden
- Den Abschluss sichern: So senkt man die Stornorate

5. Die Nachbetreuung - die besten Kunden sind Stammkunden

- Harte Daten: Stammkunden geben mehr und lieber Geld aus
- Die Kundenkartei aktualisieren: Jedes Gespräch bringt Information
- Die telefonische Nachbetreuung: Erweiterungs- und Ergänzungsverkäufe
- Den nächsten Verkauf planen: Eigene Ideen notieren

Wie die Seminare und Coachings von Klaus D. Krebs empfunden werden:

„Klaus has reminded me the great emotion involving feelings in what I do (my job). I love playing and often I forget because of the misuse of my mind. He helped me making me see things clear. My profound goal became clear with his great job“.

Marta Olvera Klessa

Violinistin des Orquesta Sinfonica Nacional de Mexico, sie war u.a.

**Konzertmeister und Solistin der für den Grammy Award 2000 nominierten CD
“Tango Mata” mit dem Orquesta de Baja California (Mexico)**

„Klaus Krebs ist ein professioneller Trainer, der seine Methoden auch selbst in der Praxis anwendet. Er hört intensiv zu und gibt sehr gute Tipps und Strategien. Er hat mich dazu gebracht, bisher Erreichtes, mit dem ich aus innerer Überzeugung zufrieden war, noch zu toppen.“

Peter Stritzel

Marktleiter Extra-Markt (Metro-Gruppe)

„Klaus Krebs sagt mit erstaunlicher Präzision Ihre Resultate voraus.“

Carola Kührig

Radiojournalistin, Ulm

„Wir führen mit Klaus Krebs bundesweit Seminare durch, die stets ausgebucht und ein echter Geheimtipp sind. Das Lernen mit ihm macht Spaß und man kann die neuen Erkenntnisse direkt am Morgen danach einsetzen. Man istmunterer und sich selbst mehr bewusst.“

Katja Kantelberg

Leiterin Cornelsen-Akademie Berlin (Cornelsen-Verlag)

Preis des Angebots:

1 – tägige Seminare: 299 Euro zzgl. MwSt

2 – tägige Seminare: 590 Euro zzgl. MwSt

www.klauskrebs.de