

OFFEN FÜR IHREN ERFOLG

ÖSTERREICHS NR.1 IM VERKAUFSTRAINING!

FÜR MEHR KOMPETENZ IM VERKAUF - OFFENE SEMINARE FÜR EINZELTEILNEHMERINNEN

VBC-Termine 2010 auf einen Blick

JANUAR - AUGUST 2010

Februar 2010

8 Stufen zum Verkaufserfolg

15.-17.2.2010 Umgebung Wien Trainer: Martin Semper-Lahner

März 2010

8 Stufen zum Verkaufserfolg

8.-10.3.2010 Linz Trainer: Christian Obermüller

Topfit im Verkauf

22.-24.3.2010 Mödling bei Wien Trainer: Niklas Tripolt

April 2010

Termine am Telefon vereinbaren

12.-13.4.2010 Mödling bei Wien Trainerin: Eva Maria Zimmerl

8 Stufen zum Verkaufserfolg

14.-16.4.2010 Umgebung Wien Trainer: Paul Khalil

Die Führungskraft als Verkaufcoach

19.-21.4.2010 Mödling bei Wien Trainer: Roman Kmenta

8 Stufen zum Verkaufserfolg

21.-23.4.2010 Umgebung München Trainer: Alexander Lenz

Mai 2010

8 Steps to Sales Success

5.-7.5.2010 Mödling near Vienna Trainer: Johan Haeger

Juni/Juli 2010

Körpersprache im Verkauf

8.-9.6.2010 Mödling bei Wien Trainer: Reinhold Wurzer
Martin Schwanda

Empfehlungsgeschäfte erfolgreich generieren

17.-18.6.2010 Mödling bei Wien Trainer: Niklas Tripolt

8 Stufen zum Verkaufserfolg

30.6.-2.7.2010 Innsbruck Trainer: Reinhold Wurzer

August 2010

8 Stufen zum Verkaufserfolg

23.-25.8.2010 Umgebung Wien Trainer: Niklas Tripolt



Mag. (FH) Tamara Weichselberger
Prokuristin VBC

Mit Verkaufen richtig Geld verdienen – gerade jetzt!

Was wird das Jahr 2010 bringen? Haben Sie bereits Ihr berufliches Ziel im Auge? Wollen auch Sie durch einen Wirtschaftsaufschwung Ihre Erfolgchancen maximieren, Marktanteile halten und gewinnen? Dann zählt eines mehr denn je: der professionelle Verkauf. Denn nur mit Verkaufen lässt sich richtig Geld verdienen. Die verkäuferische Qualifizierung der eigenen Mitarbeiter ist eine wichtige Investition in die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens – gerade jetzt!

Jeder Verkäufer ist einzigartig! Mit Blended Learning hat VBC eine Trainingsmethode entwickelt, die durch eine Mischung von unterschiedlichsten Lehr- und Lernmedien exakt auf die individuellen Bedürfnisse des einzelnen Verkäufers und seine Verkaufspraxis abgestimmt ist. Dabei bildet das Präsenztraining die Basis für weitere Lernimpulse wie eLearning, Selbstlerneinheiten, Bücher und Hörbücher. Dieser Methodenmix sichert während der Ausbildung nicht nur mehr Zeit im Betrieb, sondern auch die Möglichkeit, das Erlernte beliebig oft zu wiederholen und gleich in der Praxis zu verankern.

Blended Learning unterstützt Ihre Freude beim Lernen, den einfachen Praxistransfer des Gelernten und die große Nachhaltigkeit Ihres Lernerfolges optimal. So wird aus Ihrem Trainingserfolg auch dauerhaft Ihr gesteigerter Verkaufserfolg.

Die neuen VBC-Trainingstermine für EinzelteilnehmerInnen sind da! Informieren Sie sich jetzt und holen Sie sich Ihren Vorsprung im Verkauf – für Ihren persönlichen Erfolg und den wirtschaftlichen Erfolg Ihres Unternehmens.

T. Weichselberger

Ihre
Tamara Weichselberger

WEITERE INFORMATION & BUCHUNG UNTER:

Telefon +43 (0)2236-908 107
e-Mail weichselberger@vbc.at
Internet www.vbc.at

Ihre persönliche Ansprechpartnerin:
Frau Mag. (FH) Tamara Weichselberger



➔➔➔ Noch eine Franchiselizenz in Westösterreich! ➔➔➔
www.vbc.at