

Ihr Know-how im Verkauf

# Offen für Ihren Erfolg

\* Von österreichischen Personalchefs gewählt (Quelle: Wirtschaftsmagazin Gewinn)

Für mehr Kompetenz  
im Verkauf –  
offene Seminare für  
EinzelteilnehmerInnen

»» Termine Januar bis August 2010

Mag. (FH) Tamara Weichselberger

Prokuristin VBC



Offene Seminare schaffen Chancengleichheit für alle. Und die Möglichkeit, sich ganz individuell mehr Know-how im Verkauf anzueignen. Denn ohne Verkauf kein Umsatz.

Weiß es einer, weiß es keiner – ganz im Sinne dieses Zitates von Ludwig Wittgenstein ist es unser Anspruch, in den offenen VBC Seminaren alles Know-how unserer Programme für alle TeilnehmerInnen auch ganz öffentlich, in frei zugänglichen Trainingsveranstaltungen verfügbar zu machen. So schaffen wir den Rahmen, um auch Einzelpersonen die Möglichkeit zu geben, ihre Kompetenzen im Verkauf weiter zu entwickeln. Zu unterschiedlichen Themen. Zu unterschiedlichen Zeiten. Und an unterschiedlichen Orten. Das schafft für alle individuellen Ansprüche die idealen Voraussetzungen, sich das individuell geeignete Seminar nach den persönlichen Anforderungen auszusuchen.

Es schafft die Chance, einmal »hineinzuschnuppern« in die weite Welt der Verkaufseminare und -programme von VBC. Es ermöglicht, spezifische Seminare ergänzend zu besuchen, nachzuholen, was Kollegen in einem firmeninternen Seminar schon absolviert haben – oder auch einmal aus einem anderen Berufsfeld kennen zu lernen, was professionelles Verkaufen ausmacht. Das ist unser Beitrag, dem Thema Verkauf im wirtschaftlichen Umfeld mehr Stellenwert zu geben. Damit eines Tages alle alles darüber wissen – denn nicht umsonst gilt der Verkauf als Motor unseres Wirtschafts- und Gesellschaftslebens.

Wir freuen uns auf Sie!

*T. Weichselberger*

## Modernste Trainingsmethodik durch VBC Blended Learning für Ihren ultimativen Lernerfolg!

Jeder Verkäufer ist einzigartig! Mit Blended Learning haben wir eine Trainingsmethode entwickelt, die durch eine Mischung unterschiedlichster Lehr- und Lernmedien **exakt auf Ihre individuellen Bedürfnisse und Ihre 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. Mit dem **Online-Transfer-Check (OTC)** testen und wiederholen Sie 6 Wochen nach dem Training aktiv nochmals Ihr Wissen. Mit Blended Learning wird Ihre **Freude beim Lernen, der einfache Praxistransfer des Gelernten und die große Nachhaltigkeit Ihres Lernerfolges optimal unterstützt**. So wird aus Ihrem Trainingserfolg auch dauerhaft Ihr gesteigerter Verkaufserfolg.

### VBC 1Star-Programm

Geeignet für die Zielgruppen: VerkäuferInnen im Einzelhandel, VerkaufsmitarbeiterInnen im Innendienst, Call Center Agents

#### Termine am Telefon vereinbaren

So optimieren Sie Ihre Termin-Akquisition



Termin	Ort	Trainerin
12.-13.4.2010	Mödling bei Wien	Eva Maria Zimmerl

Dauer: Jeweils von 8:59 bis 17:00 Uhr, Ihre Investition: € 1.063,- exkl. Ust, exkl. Hotel  
Inkl. Lehr- und Lernutensilien, Buch zum Thema, Online-Transfer-Check

#### Topfit im Verkauf

So werden Sie in 3 Tagen zum Verkaufsprofi im Einzelhandel



Termin	Ort	Trainer
22.-24.3.2010	Mödling bei Wien	Niklas Tripolt

Dauer: Jeweils von 8:59 bis 17:00 Uhr  
Ihre Investition: € 1.536,- exkl. Ust, exkl. Hotel  
Inkl. 6-monatigem Zugang zu eLearning-Einheiten, persönlichem Erfolgsjournal mit bis zu 45 Selbstlern-Einheiten, tutorieller Begleitung, Buch zum Thema, Lehr- und Lernutensilien, Online-Transfer-Check

## VBC 2Star-Programm

Geeignet für die Zielgruppen: VerkäuferInnen im Außendienst, PharmareferentInnen, Key Account ManagerInnen

### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

So werden Sie Profi im Außendienst und Key Account



Termine	Ort	Trainer
15.-17.2.2010	Umgebung Wien	Martin Semper-Lahner
8.-10.3.2010	Linz	Christian Obermüller
14.-16.4.2010	Umgebung Wien	Paul Khalil
21.-23.4.2010	Umgebung München	Alexander Lenz
30.6.-2.7.2010	Innsbruck	Reinhold Wurzer
23.-25.8.2010	Umgebung Wien	Niklas Tripolt



Dauer: Jeweils von 8:59 bis 17:00 Uhr

Ihre Investition: € 1.897.- exkl. Ust, exkl. Hotel

Inkl. 6-monatigem Zugang zu eLearning-Einheiten, persönlichem Erfolgsjournal mit bis zu 60 Selbstlern-Einheiten, Übungs-CD, tutorieller Begleitung, Buch zum Thema, Lehr- und Lernutensilien, Online-Transfer-Check

### 8 Steps to Sales Success (8 Stufen zum Verkaufserfolg in Englisch)

How to become a professional in outside sales and key account management



Date	Location	Trainer
5.-7.5.2010	Mödling near Vienna	Johan Haeger

Length: 8:59 a.m. to 5:00 p.m., Investment: € 1.672,- excl. of VAT and hotel

Includes scripts, handouts and Online-Transfer-Check

## VBC 2Star-Programm

Geeignet für die Zielgruppen: VerkäuferInnen im Außendienst, PharmareferentInnen, Key Account ManagerInnen

### Körpersprache im Verkauf

So nutzen Sie die Signale Ihres Körpers



<b>Termin</b>	<b>Ort</b>	<b>Trainer</b>
8.-9.6.2010	Mödling bei Wien	Reinhold Wurzer Martin Schwanda

Dauer: Jeweils von 8:59 bis 17:00 Uhr, Ihre Investition: € 1.149,- exkl. Ust, exkl. Hotel  
Inkl. Lehr- und Lernutensilien, Online-Transfer-Check, Buch zum Thema

### Empfehlungsgeschäfte erfolgreich generieren

So kommen Sie zu besten Empfehlungen



<b>Termin</b>	<b>Ort</b>	<b>Trainer</b>
17.-18.6.2010	Mödling bei Wien	Niklas Tripolt

Dauer: Jeweils von 8:59 bis 17:00 Uhr, Ihre Investition: € 1.130,- exkl. Ust, exkl. Hotel  
Inkl. Lehr- und Lernutensilien, Online-Transfer-Check

## VBC 3Star-Programm

Geeignet für die Zielgruppen: Führungskräfte im Verkauf, Führungskräfte-Nachwuchs, Key Account ManagerInnen

### Die Führungskraft als Verkaufскоach

So begleiten und coachen Sie Mitarbeiter nach Trainings kompetent



<b>Termin</b>	<b>Ort</b>	<b>Trainer</b>
19.-21.4.2010	Mödling bei Wien	Roman Kmenta

Dauer: Jeweils von 8:59 bis 17:00 Uhr, Ihre Investition: € 1.820,- exkl. Ust, exkl. Hotel  
Inkl. Lehr- und Lernutensilien, Online-Transfer-Check

## VBC Star-Programm



Die Themen entsprechen inhaltlich den firmeninternen VBC-Seminaren. Nähere Informationen zum Inhalt entnehmen Sie bitte der Rubrik »Offene Seminare« auf unserer Homepage [www.vbc.biz](http://www.vbc.biz) oder dem firmeninternen Teil unseres Kataloges (Seite 15 - 34). Oder schreiben Sie eine e-Mail an Eva Faigel unter [faigel@vbc.at](mailto:faigel@vbc.at). Änderung der Preise und Trainingsorte vorbehalten.

## Richtig Geld verdienen Sie mit Verkaufen!

Was brauchen Verkaufsprofis heute, um nachhaltig erfolgreich zu sein und ihre Verkaufs- und Umsatzziele sogar überzuerreichen? Wie können Sie Ihre Verkäufer motivieren – ist Geld alles? Wie holen Sie Ihre Kunden ab, welches Verkaufskonzept wirkt?

Die besten Sales-Profis treffen sich auf dem  
**2. Österreichischen Verkaufskongress!**



**Termin:** 11.-12. März 2010

**Ort:** Wirtschaftskammer Österreich, Wien

In Kooperation mit dem WIFI Management Forum.

Moderation: Rudolf Semrad/Swatch Group Österreich, Johanna Zugmann/Die Presse

Wie Sie auch in diesen Zeiten richtig Geld verdienen, erfahren Sie unter [www.vbc.biz](http://www.vbc.biz) in der Rubrik »Österreichischer Verkaufskongress«. Holen Sie sich Ihren Informationsvorsprung im Verkauf! Wir freuen uns auf Sie!

## Weitere Information & Buchung unter:

**Telefon** +43(0)2236-908 107-24

**e-Mail** [faigel@vbc.at](mailto:faigel@vbc.at)

**Internet** [www.vbc.biz](http://www.vbc.biz)

Ihre persönliche Ansprechpartnerin: Eva Faigel

## Die VBC-Trainer:

Offen für Ihren individuellen Lernerfolg.  
Kompetent für Ihr persönliches Verkaufs-Know-how.



Johan Haeger



Paul Khalil



Roman Kmenta



Alexander Lenz



Christian Obermüller



Martin Semper-Lahner



Niklas Tripolt



Reinhold Wurzer



Eva Maria Zimmerl

## 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 Verkaufскоach

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