

OFFEN FÜR IHREN ERFOLG

FÜR MEHR KOMPETENZ IM VERKAUF - OFFENE SEMINARE FÜR EINZELTEILNEHMERINNEN

VBC Termine 2009 auf einen Blick

JANUAR - AUGUST 2009

Februar 2009

8 Stufen zum Verkaufserfolg

So werden Sie Profi im Außendienst und Key Account
11.-13.2.2009 Umgebung Wien

Trainer: Paul Khalil

1. Österreichischer Verkaufskongress

Die neuen Karrieren im Verkauf

19.-20.2.2009 Wien

mit Top-Referenten

März 2009

8 Stufen zum Verkaufserfolg

So werden Sie Profi im Außendienst und Key Account
11.-13.3.2009 Linz

Trainer: Christian Obermüller

April 2009

Termine abschließen am Telefon

So optimieren Sie Ihre Termin-Akquisition
02.-03.4.2009 Wien

Trainerin: Eva Maria Zimmerl

Die Führungskraft als Verkaufskoach

So begleiten und coachen Sie Mitarbeiter nach Trainings kompetent
15.-17.4.2009 Umgebung Wien

Trainer: Roman Kmenta

8 Stufen zum Verkaufserfolg

So werden Sie Profi im Außendienst und Key Account
22.-24.4.2009 Wien

Trainer: Martin Semper-Lahner

Mai 2009

8 Stufen zum Verkaufserfolg

So werden Sie Profi im Außendienst und Key Account
13.-15.5.2009 München

Trainer: Alexander Lenz

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

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

13.-15.5.2009 Umgebung Wien

Trainer: Johan Haeger

Juni 2009

Empfehlungsgeschäfte erfolgreich generieren

So kommen Sie zu besten Empfehlungen
18.-19.6.2009 Umgebung Wien

Trainer: Niklas Tripolt

8 Stufen zum Verkaufserfolg

So werden Sie Profi im Außendienst und Key Account
29.6.-1.7.2009 Kufstein

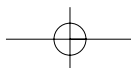
Trainer: Reinhold Wurzer

August 2009

8 Stufen zum Verkaufserfolg

So werden Sie Profi im Außendienst und Key Account
19.-21.8.2009 Umgebung Wien

Trainer: Niklas Tripolt





ÖSTERREICHS NR.1 IM VERKAUFSTRAINING!



Mag. (FH) Tamara Weichselberger
Prokuristin VBC

Antizyklisch in Verkaufsausbildung investieren und viel Marketinggeld sparen!

Von der Finanzkrise zur Wirtschafts- und Verkaufskrise? Weihnachten steht vor der Tür und die Medien prognostizieren bereits sinkende Umsätze durch ein selektiveres, sparsames Kaufverhalten der Kunden. Eine mögliche Konsequenz für Unternehmen: noch mehr Geld für Marketing ausgeben. Oder dieses Geld sparen und sinnvoll dort in Ausbildung investieren, wo Kundenkontakt, Beratung und Kundenbindung passieren: im Verkaufsteam, am »Point of Sale«. Denn kompetente Verkäufer verschaffen Vorsprung. Jedem Unternehmen. Zu jeder Jahreszeit. In jeder Wirtschaftslage.

Unser Beitrag ist es, 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.

Offene VBC Seminare sind der Rahmen, um alles Know-how unserer Programme auch in frei zugänglichen Trainingsveranstaltungen verfügbar zu machen und so auch Einzelpersonen einzuladen, ihre Kompetenzen im Verkauf weiter zu entwickeln. Zu unterschiedlichen Themen. Zu unterschiedlichen Zeiten. Und an unterschiedlichen Orten. Das schafft für alle Ansprüche die idealen Voraussetzungen, sich das individuell geeignete Seminar nach den persönlichen Anforderungen auszusuchen.

T. Weichselberger

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

WEITERE INFORMATION & BUCHUNG UNTER:

Telefon Info-Hotline 0800 809 808
(kostenlos aus ganz Österreich)

e-Mail erfolgstraining@vbc.at

Internet www.vbc.at

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



➔➔➔ Noch eine VBC Franchiselizenz in Westösterreich (Tirol, Vorarlberg) zu vergeben. Bewerbungen: www.vbc.at ➔➔➔

IN ZUSAMMENARBEIT MIT
GEWINN
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR IHREN PERSÖNLICHEN VORTEIL