

# 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 Verkaufcoach

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

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

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 Verkaufsseminare 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.

*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](mailto:erfolgstraining@vbc.at)

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

IN ZUSAMMENARBEIT MIT  
**GEWINN**  
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR IHREN PERSÖNLICHEN VORTEIL