

SIGNALE ERKENNEN – CHANCEN NUTZEN

7 WEGE ZUM POSITIVEN VERKAUFSABSCHLUSS



DAUER: 2 TAGE

17.-18.6.04 WIEN

6.-7.12.04 WIEN

€ 984,- pro Person excl. 20% USt.

WARUM SIE UNBEDINGT TEILNEHMEN SOLLTEN

Gerade in konjunkturschwächeren Zeiten wird der Verkaufserfolg noch wichtiger. Wachstumsphasen und größer werdende Märkte sind selten geworden. Der Wettbewerb hat auch gute Ideen. Einkäufer werden oft an der Höhe des erreichten Rabattes gemessen. Der Druck auf Preise und Kosten steigt enorm. In diesem Intensiv-Training geht es um Ihren persönlichen Weg zum positiven Verkaufsabschluss. Es geht darum, auch unter schwierigen Bedingungen Verkaufserfolge zu feiern. Großartige Verkaufserfolge hängen zum Großteil von Ihrer persönlichen Haltung ab. Die eigene Einstellung, Ihr Selbstverständnis, Ihr Selbstbewusstsein entscheidet. Sie erhalten hochwirksame Tipps für Ihren persönlichen Verkaufserfolg.

TEILNEHMERKREIS

Führungskräfte aus Verkauf und Vertrieb, Sales-ManagerInnen und GebietsverkaufsleiterInnen, Key-Account-ManagerInnen, Pharma-ReferentInnen, VerkäuferInnen im Außendienst. Im Verkauf tätige Menschen, die ihre Verkaufsabschlüsse optimieren wollen.

HIER ERFAHREN SIE:

- ➔ Wie Sie den Verkaufsabschluss erfolgreich planen
- ➔ Wie Sie das Abschlussgespräch professionell organisieren
- ➔ Wie Sie eigene und fremde (Abschluss-)Barrieren erkennen und abbauen
- ➔ Wie Sie eine tolle Beziehung mit Ihren Kunden aufbauen
- ➔ Wie Sie auch mit schwierigen Menschen erfolgreich verhandeln
- ➔ Wie Sie „Vorwände“ von „Einwänden“ unterscheiden können
- ➔ Wie Sie Ihr „Unterbewusstes“ positiv stimulieren
- ➔ Die „glorreichen 7 Abschlusstechniken“

DANACH KÖNNEN SIE:

- ✓ Vorwände erkennen
- ✓ Mit Einwänden richtig umgehen
- ✓ „Ihre“ Abschlusstechnik „konditioniert“ einsetzen
- ✓ Ihre Erfolge programmieren
- ✓ Jedes Abschlussgespräch „auf den Punkt“ bringen
- ✓ Sicher abschließen, auch in schwierigen Situationen
- ✓ Aufträge nach dem „win-win-Prinzip“ abholen

BESONDERHEITEN:

- ✗ Maximal 16 Teilnehmer
- ✗ Bei unternehmensinternen Collegs wird das Modul auf Ihr Unternehmen und Ihre Branche maßgeschneidert
- ✗ 4x4-Video-Training®



Ihr Trainer: Niklas Tripolt

WAS TEILNEHMER ÜBER DIESES TRAINING SAGEN

„Das war super, kann man jedem empfehlen, das beste mir bekannte Verkaufstraining!“

MAG. SIGRID HASLINGER,
SCHERING,
LEITERIN GESCHÄFTSBEREICH
DERMATOLOGIE UND
ALLGEMEINMEDIZIN

„Ich möchte mich für die Betreuung und für die absolut tolle Motivation bedanken. Sehr gut. Analytische Vorgangsweise. Spaß statt Frust, damit wird sich die Erfolgsquote erhöhen.“

THOMAS FASTENMAIER,
NEWS, KEY-ACCOUNT-MANAGER

„Das Training war sehr aufschlussreich und praxisnah, mein bestes Seminar...“

JOHANN GEYER,
LIEFERBETON READYMIX,
VERKAUFSLEITER

ANMELDUNG an VBC faxen 01/595 34 81-20 oder unter www.vbc.at

17.-18.6.04 oder 6.-7.12.04 "SIGNALE ERKENNEN – CHANCEN NUTZEN" € 984,- exkl. 20% USt.

in Zusammenarbeit mit
GEWINN
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN PERSÖNLICHEN VORTEIL

Vor/Zuname: Firma/Anschrift:

Tel: Email/Fax:

Terminübersicht für Ihre Verkaufserfolge Herbst 2004

FAX-ANMELDUNG ZUM VBC - COLLEG:

bitte den Termin des gewählten Collegs ankreuzen und an VBC faxen **01/595 34 81-20**

VBC ✦ (1-Stern)-Programm

Zielgruppen: VerkäuferInnen im Einzelhandel, Call-Center und Verkaufsdienstleistungen



BEZIEHUNGSMANAGEMENT AM TELEFON
Ultimativ für Menschen mit viel Kundenkontakt

30.09.-1.10.04 WIEN
€ 904,- pro Person excl. 20% USt.



BEI ANRUF AUFTRAG
Aktiv und erfolgreich verkaufen

18.11.04 WIEN
€ 478,- pro Person excl. 20% USt.



BEI ANRUF TERMIN
Höhere Trefferquote bei Termin-Akquisition

19.11.04 WIEN
€ 478,- pro Person excl. 20% USt.

VBC ✦ ✦ (2-Stern)-Programm

Zielgruppen: VerkäuferInnen im Außendienst und Key-Account-Manager



8-STUFEN ZUM VERKAUFSERFOLG
Zur Spitzenklasse im Außendienst und Key-Account

6.-8.10.04 BADEN 24.-26.11.04 SALZBURG
€ 1.377,- pro Person excl. 20% USt.



PRÄSENTATIONEN, DIE VERKAUFEN!
Wichtige Entscheidergruppen überzeugen

3.-5.11.04 BADEN
€ 1.377,- pro Person excl. 20% USt.



DIE SPRACHE DER ERFOLGREICHEN
Kommunikation und Körpersprache

19.10.04 BADEN
€ 492,- pro Person excl. 20% USt.



SELBST- UND ZEITMANAGEMENT
Höhere persönliche Produktivität und Lebensqualität

11.11.04 BADEN
€ 492,- pro Person excl. 20% USt.



DER PREIS IST HEISS
Wertschöpfung durch erfolgreiche Preisverhandlungen

1.12.04 WIEN
€ 588,- pro Person excl. 20% USt.



SIGNALE ERKENNEN - CHANCEN NUTZEN
7 Wege zum Positiven Verkaufsabschluss

6.-7.12.04 WIEN
€ 984,- pro Person excl. 20% USt.



MIT SELBST-COACHING ZUM ERFOLG
Das Mentalprogramm zur Nutzung der unbewussten Potentiale

11.-12.10.04 WIEN
€ 984,- pro Person excl. 20% USt.



DIE LETZTEN GEHEIMNISSE IM VERKAUF
Vom Profi- zum Starverkäufer

TEIL 1 8.-9.11.04 BADEN
TEIL 2 13.-14.12.04 BADEN
€ 1.780,- pro Person excl. 20% USt.

In Ihrer Investition sind alle Seminarunterlagen, zwei Kaffeepausen, das Mittagessen sowie die Seminarraumpauschale inkludiert. Inhalte und Details entnehmen Sie bitte unserer Homepage www.vbc.at unter der Rubrik "offene Veranstaltungen".

ANMELDUNG an VBC faxen **01/595 34 81-20** oder unter www.vbc.at

INFOANFORDERUNG: Ja, bitte schicken Sie mir ein Einzelprospekt zum Training:
 Ja, bitte schicken sie mir den VBC-Gesamtkatalog für firmeninterne Veranstaltungen

WEITERE INFORMATIONEN: • erfolgstraining@vbc.at • www.vbc.biz • +43/1/595 34 81 81

Vor/Zuname: Firma/Anschrift:

Tel: Email/Fax: