

Buchen Sie Ihre Verkaufserfolge

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 • DAUER: 3 TAGE

WARUM SIE UNBEDINGT TEILNEHMEN SOLLTEN

Die persönliche Beratung und Problemlösung von kompetenten Menschen wird in vielen Bereichen der Wirtschaft immer wichtiger werden.

Hier lernen Sie alles was Sie benötigen, um in unserer medien- und reizüberfluteten Zeit im Verkaufs-Außendienst ausgezeichnete Erfolge zu verbuchen. Sie beginnen mit der persönlichen Einstellung über die verschiedenen Phasen des Verkaufsgesprächs, Preisverhandlung, Hürden (Einwände und Vorwände) bis hin zu verschiedenen erfolgreichen Abschlussvarianten.

TEILNEHMERKREIS

Führungskräfte aus Verkauf und Vertrieb, Sales-ManagerInnen und GebietsverkaufsleiterInnen, Key-Account-ManagerInnen, PharmareferentInnen, VerkäuferInnen im Außendienst. Im Verkauf tätige Menschen, die Ihre Verkaufserfolge optimieren wollen.

HIER ERFAHREN SIE:

- ➔ Die richtige Einstellung zu Kunden und zum Verkauf
 - ➔ Wie Sie sich zeitsparend auf Verkaufs-Gespräche vorbereiten können
 - ➔ Wie Sie den Bedarf und die „echten“ Kaufmotive erfragen
 - ➔ Wie Sie mit der MNC®-Technik Ihre Vorteile verkaufen
 - ➔ Wie Sie das Telefon als Profi-Instrument einsetzen
 - ➔ Wie „aktives Zuhören“ funktioniert
 - ➔ Was Sie mit Einwänden machen
 - ➔ Wie Sie Vorwände erkennen
 - ➔ Wie Sie den Auftrag doch noch bekommen
- ✓ Das Gespräch durch professionelle Fragen lenken
 - ✓ Über das Telefon „Bilder im Kopf“ Ihrer Kunden erzeugen
 - ✓ Mit Einwänden richtig umgehen
 - ✓ Vorwände erkennen
 - ✓ Verschiedene Abschluss-Varianten erfolgreich einsetzen
 - ✓ Mit zufriedenen Kunden noch mehr verkaufen

BESONDERHEITEN:

- ✗ Maximal 16 Teilnehmer
- ✗ Persönliches Trainingsvideo pro Teilnehmer
- ✗ Teilnehmer bereiten je einen (schwierigen) Praxisfall vor, der im Colleg bearbeitet wird
- ✗ Persönliche Skripten und Praxis-Checklisten für alle Teilnehmer

DANACH KÖNNEN SIE:

- ✓ Auf unterschiedliche Menschentypen besser eingehen
- ✓ Ihre Kunden durch gute Vorbereitung verblüffen
- ✓ Aktiv zuhören, die Bedürfnisse und Motive herausarbeiten

In Ihrer Investition sind alle Seminarunterlagen, zwei Kaffeepausen, das Mittagessen sowie die Seminarraumpauschale inkludiert.

WAS TEILNEHMER ÜBER DIESES TRAINING SAGEN

„Mein bisher bestes Training, viel Spaß, viele Tipps, ich freue mich auf die Umsetzung in der Praxis!“

SABINE KURZ, PORSCHE BANK, GEBIETSVERKAUFSLEITERIN

„Ich hatte hohe Erwartungen und die wurden erfüllt, super!“

ALEXANDER VUKOVIC
SEQIS SOFTWARE ENGINEERING GMBH, GESCHÄFTSFÜHRER

„Das war ein tolles Training, eine runde Sache, eine gute Mischung zwischen Theorie und Praxis!“

MAG. MARKUS EDER
HERTZ, VERKAUFSLEITER

„Sehr gute Seminarstimmung, praxisnahe Ausführung, vieles ausprobiert, selten so gut!“

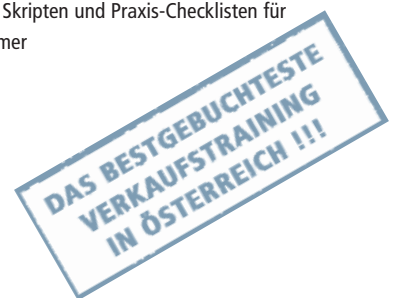
FRANZ BERZLANOVICH
MUREXIN

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

☐ 6.-8.10.04 BADEN ☐ 24.-26.11.04 SALZBURG "8-STUFEN ZUM VERKAUFSERFOLG" € 1.377,- exkl. 20% Ust.

Vor/Zuname: Firma/Anschrift:

Tel: Email/Fax:



Buchen Sie Ihre Verkaufserfolge



PRÄSENTATIONEN, DIE VERKAUFEN

WICHTIGE ENTSCHEIDUNGSGRUPPEN ÜBERZEUGEN



☐ 3.-5.11.04 BADEN • € 1.377,- pro Person excl. 20% USt • DAUER: 3 TAGE

WARUM SIE UNBEDINGT TEILNEHMEN SOLLTEN

Wo früher noch ein einzelner Einkäufer entscheiden konnte, finden sich heute ganze Gruppen von Entscheidungsträgern zusammen. Meist sind Einkäufer, Projektmanager, Controller und in Klein- und Mittelbetrieben auch Geschäftsführer involviert. Verkaufsprofis wissen wie schwierig es ist, mit mehreren Entscheidungsträgern zu verhandeln. Einer ist vielleicht mit dem Wettbewerb „verhandelt“, einer (meist Controller oder Einkäufer) spezialisiert sich auf die Rabatthöhe und der Projektmanager „verbeißt“ sich in Einzelheiten. Was in solchen Situationen hilft, ist ein wirkungsvolles Konzept.

TEILNEHMERKREIS

Führungskräfte aus Verkauf und Vertrieb, Sales-ManagerInnen und GebietsverkaufsleiterInnen, Key-Account-ManagerInnen, PharmareferentInnen, VerkäuferInnen im Außendienst

HIER ERFAHREN SIE:

- Die 6 Schritte zum Verkaufserfolg bei Entscheidergruppen
- Wie Sie sich optimal vorbereiten
- Wie Sie den Konferenztisch zu Ihrer Bühne machen
- Den professionellen Umgang mit Laptop, Tisch-Flip, Overhead- und Datenprojektor
- Wie Sie mit kontrolliertem Dialog alle Partner einbeziehen
- Wie Sie als VerkäuferIn professionell und kompetent wirken
- Wie Sie zielbewußt auf den Überzeugungs-Erfolg hinarbeiten
- Wie Sie Ihre Präsentationen verkaufpsychologisch richtig aufbauen
- Wie Sie die Sell it-Methode zu Ihrer Erfolgsformel machen

DANACH KÖNNEN SIE:

- ✓ Vor einer Gruppe professionell und souverän verkaufen
- ✓ Ihren Trainingsfall direkt in der Praxis einsetzen
- ✓ Die 6 Schritte zum Verkaufserfolg erfolgreich umsetzen
- ✓ Den Dialog bewusst steuern
- ✓ Ihre Schlüsselbotschaft besser „rüberbringen“
- ✓ Zeit sparen durch professionelle Gruppen-Präsentationen
- ✓ Für jeden Verkaufsinhalt eine wirksame Präsentation erstellen
- ✓ Mit den verschiedenen Medien kompetent umgehen

BESONDERHEITEN:

- ✗ Maximal 16 Teilnehmer
- ✗ Schmerzfreies Videotraining am „runden Tisch“
- ✗ Persönliches Trainingsvideo pro Teilnehmer
- ✗ Persönliche Skripten und Praxis-Checklisten für alle Teilnehmer
- ✗ Teilnehmer erarbeiten eine maßgeschneiderte Verkaufspräsentation für Ihren persönlichen Praxisfall



Ihr Trainer: Niklas Tripolt

WAS TEILNEHMER ÜBER DIESES TRAINING SAGEN

„Bin sehr positiv vom Seminar überrascht - es war jede Minute aufregend und interessant, sehr praxisorientiert.“

ALEXANDRA AIGMÜLLER
APA, KEY ACCOUNT MANAGERIN

„Ein herzliches Dankeschön, heiter, kompetent, gute Gruppe, toll, dass wir solche Trainings angeboten bekommen.“

VOLKER JAINDL
ÖSTERREICH WERBUNG

In Ihrer Investition sind alle Seminarunterlagen, zwei Kaffeepausen, das Mittagessen sowie die Seminarraumpauschale inkludiert.

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

☐ 3.-5.11.04 BADEN "PRÄSENTATIONEN, DIE VERKAUFEN" € 1.377,- exkl. 20% Ust.

Vor/Zuname: Firma/Anschrift:

Tel: Email/Fax:

in Zusammenarbeit mit
GEWINN
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN PERSÖNLICHEN VORTEIL