

Buchen Sie Ihre Verkaufserfolge ...

ERFOLGSFAKTOR TELEFON

WARUM SIE UNBEDINGT TEILNEHMEN SOLLTEN

Das Telefon ist zweifelsohne zum wichtigsten Instrument im Verkauf geworden.

Sehr viele Produkte / Dienstleistungen müssen Ihren Kunden persönlich vorgestellt, präsentiert und verkauft werden. Die Chance dazu haben Sie jedoch erst, wenn es gelingt einen „guten“ Verkaufstermin zu vereinbaren. Wie Sie schnell, also mit wenigen Versuchen tolle Verkaufstermine erhalten, erfahren Sie im Telefon-spezialtraining „BEI ANRUF TERMIN“.

Lässt sich Ihr Produkt und / oder Dienstleistung gleich am Telefon verkaufen, so buchen Sie „BEI ANRUF AUFTRAG“. Dort erarbeiten Sie einen ganzen Tag lang, wie Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen gleich am Telefon besser verkaufen können.

BEI ANRUF AUFTRAG

AKTIV UND ERFOLGREICH VERKAUFEN

DAUER: 1 TAG

18.11.04 WIEN

€ 478,- pro Person excl. 20% USt.



HIER ERFAHREN SIE:

- Wie Sie am Telefon gleich „abschließen“
- Wie Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden bekommen
- Welche Einstellung beim Telefonverkauf erforderlich ist
- Wie Sie den Bedarf Ihrer Kunden erkennen und wecken
- Wie Sie mit der MNC-Technik® Ihre Vorteile verkaufen
- Wie Sie Einwände und Vorwände unterscheiden
- Die VBC Struktur für Ihren Verkaufserfolg am Telefon

DANACH KÖNNEN SIE:

- ✓ Sich über mehr Umsatz am Telefon erfreuen
- ✓ Das Gespräch durch professionelle Fragen lenken
- ✓ Aktiv zuhören und die Bedürfnisse und Motive Ihrer Kunden herausarbeiten
- ✓ Den individuellen Kundennutzen und nicht ein vergleichbares Produkt verkaufen
- ✓ Mit Einwänden richtig umgehen
- ✓ Kundenorientierte Abschlussvarianten professionell anwenden
- ✓ Ihre zufriedenen Kunden noch stärker ans Unternehmen binden

BEI ANRUF TERMIN

HÖHERE TREFFER-QUOTE BEI TERMIN-AKQUISITION

DAUER: 1 TAG

19.11.04 WIEN

€ 478,-,- pro Person excl. 20% USt.



HIER ERFAHREN SIE:

- Wie Sie mit wenigen Versuchen viele Termine erhalten
- Wie Sie potentielle Kunden selektieren können
- Wie Sie das Interesse Ihrer Kunden gewinnen
- Wie Sie mittels professioneller Fragetechniken das Telefongespräch lenken
- Die VBC-Struktur für Ihr Termin-Gespräch
- Wie Sie Ihre Hemmschwelle erkennen und überwinden
- Einiges über positive Telefon-Rhetorik
- Wie Sie Ihre Einstellung mit der „Champions-Formel“ positiv beeinflussen

DANACH KÖNNEN SIE:

- ✓ Ihre „Abschlussquote“ bei der Terminvereinbarung erhöhen
- ✓ „Aktiv zuhören“ und die Bedürfnisse und Motive Ihrer Kunden herausarbeiten
- ✓ Das Gespräch durch professionelle Fragen lenken
- ✓ „Bilder im Kopf“ Ihrer Kunden erzeugen
- ✓ Mit Einwänden richtig umgehen
- ✓ Ihre Stimme als bewusstes „Werkzeug“ am Telefon einsetzen
- ✓ Potentielle Kunden rasch erkennen

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

- BEI ANRUF AUFTRAG 18.11.04, Wien € 478,- (excl. 20% USt.)
- BEI ANRUF TERMIN 19.11.04, Wien € 478,- (excl. 20% USt.)

Vor-/Zuname: Firma/Anschrift:

Tel: Email/Fax:

... Buchen Sie Ihre Verkaufserfolge



DIE SPRACHE DER ERFOLGREICHEN

KOMMUNIKATION UND KÖRPERSPRACHE



DAUER: 1 TAG

□ 19.10.04 BADEN

€ 492,- pro Person excl. 20% USt.

WARUM SIE UNBEDINGT TEILNEHMEN SOLLTEN

Wenn Menschen kommunizieren passiert bekanntlich weit mehr als der bloße Austausch von Information. Hier lernen Sie, wie Sie die neuesten Erkenntnisse der Kommunikationswissenschaft für Ihren Verkaufserfolg einsetzen.

In diesem Colleg geht es darum, wie Sie einerseits die Körpersprache Ihrer Kunden richtig verstehen und interpretieren, und andererseits die Signale, die Ihr eigener Körper ausstrahlt, bewusst einsetzen.

TEILNEHMERKREIS

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

HIER ERFAHREN SIE:

- Grundlegendes über die menschliche Kommunikation
- Warum in der Kommunikation das Missverständnis vorherrscht
- Welche 4 Ebenen in jeder Botschaft stecken
- Wie Sie Körpersignale deuten und entschlüsseln können
- Wie Sie Ihre eigene Körpersprache erfolgreich einsetzen
- Wie Sie sich für „nonverbale“ Botschaften sensibilisieren können
- Wie „aktives Zuhören“ funktioniert
- Wie Sie Konflikt-Situationen besser beherrschen können
- Wie gute Kommunikation die Teamarbeit verbessern hilft
- Was bei Reden und Auftritten vor kleinen Gruppen wichtig ist

DANACH KÖNNEN SIE:

- ✓ Botschaften auf Ihre verschiedenen Inhalte „abklopfen“
- ✓ „Nonverbale“ Informationen entschlüsseln
- ✓ Ihre Körpersprache erfolgreicher einsetzen
- ✓ Irrtümer schneller erkennen und entschärfen
- ✓ Die Kraft Ihrer Gedanken positiv steuern
- ✓ In kommunikativen Konflikt-Situationen leichter den Überblick bewahren
- ✓ Aktiv zuhören
- ✓ Spontan-Reden und kleine Ansprachen souverän meistern
- ✓ Erfolgreicher kommunizieren

BESONDERHEITEN:

- ✗ Maximal 16 Teilnehmer
- ✗ Bei unternehmensinternen Collegs wird das Modul auf Ihr Unternehmen und Ihre Branche maßgeschneidert
- ✗ 4x4-Video-Training®
- ✗ Persönliches Trainingsvideo pro Teilnehmer
- ✗ Persönliche Skripten und Praxis-Checklisten für alle Teilnehmer



Ihr Trainer: Stefan Verra

WAS TEILNEHMER ÜBER DIESES TRAINING SAGEN

„Vielen Dank für die vielen praktischen Tipps ich freu mich schon richtig auf die Umsetzung!“

NORBERT EMBACHER
PORSCHE BANK,
VERKAUFSLEITER FLOTTENMANAGEMENT

„Dass uns sehr praxisnah erklärt wurde, welche Körperhaltung bzw Sprache was aussagt und um wie viel aussagekräftiger das ist, als die verbale Kommunikation.“

KARIN HALLER
CITROEN, VERKAUF

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

MAG. MARKUS EDER
HERTZ, VERKAUFSLEITER

„Toll, viele Gruppenarbeiten mit Präsentationen, Feedback und „schmerzfreies“ Video-typisch VBC!“

FRANCA KOBENTER
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

▪ DIE SPRACHE DER ERFOLGREICHEN □ 19.10.04 € 492,-(excl. 20% USt.)

Vor-/Zuname: Firma/Anschrift:

Tel: Email/Fax:

in Zusammenarbeit mit
GEWINN
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN PERSÖNLICHEN VORTEIL

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 Verkaufperformance optimieren wollen.

HIER ERFAHREN SIE:

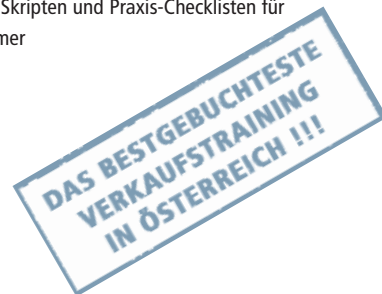
- Die richtige Einstellung zu Kunden und zum Verkauf
 - Wie Sie sich zeitsparend auf Verkaufs-Gespräche vorbereiten können
 - Wie Sie den Bedarf und die „echten“ Kaufmotive erfragen
 - Wie Sie mit der MNC®-Technik Ihre Vorteile verkaufen
 - Wie Sie das Telefon als Profi-Instrument einsetzen
 - Wie „aktives 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. Verkaufspraxis wissen wie schwierig es ist, mit mehreren Entscheidungsträgern zu verhandeln. Einer ist vielleicht mit dem Wettbewerb „verbandelt“, 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 „überbringen“
- ✓ 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