

# INFOHOTLINE: 0800 809 808

## VERKAUF AM TELEFON...EIN UNTERSCHÄTZTER UMSATZTURBO!

→ → Buchen Sie bei Österreichs führendem Anbieter von Verkaufstrainings und erfahren Sie, wie Sie Ihr Telefon zum Erfolgsturbo in Ihrem Unternehmen machen:

### BEZIEHUNGSMANAGEMENT AM TELEFON

Ultimativ für Menschen mit viel Kundenkontakt



Dauer: 2 Tage

☐ 7.-8. März 2005 LINZ

€ 904,- (pro Person exkl. 20% USt.)

### BEI ANRUF AUFTRAG

Aktiv und erfolgreich verkaufen



Dauer: 1 Tag

☐ 23. Mai 2005 LINZ

€ 478,- (pro Person exkl. 20% USt.)

### BEI ANRUF TERMIN

Höhere Treffer-Quote bei Termin-Akquisition



Dauer: 1 Tag

☐ 24. Mai 2005 LINZ

€ 478,- (pro Person exkl. 20% USt.)



### IHR TRAINER: CHRISTIAN OBERMÜLLER

- 12 Jahre im Vertrieb und Marketing in folgenden Bereichen:
- Finanzdienstleistungen
- Sportartikel-Industrie
- Bau-Nebengewerbe
- Dokument-Management
- Ausbildung zum Trainer und Coach
- seit 1996 selbständiger Trainer
- seit 2000 VBC-Partner



# ERFOLGSFAKTOR TELEFON

## WARUM SIE UNBEDINGT TEILNEHMEN SOLLTEN

Das Telefon ist zweifelsohne zum wichtigsten Instrument im Verkauf geworden. Das ultimative Basiswissen für alle Menschen mit Kundenkontakt erfahren Sie in »Beziehungsmanagement am Telefon«. 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 Telefonspezialtraining »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 abschließen können.

### HIER ERFAHREN SIE:

- ➔ Die richtige Einstellung zu Kunden und dem Telefon
- ➔ Strategien für schwierige Telefonate und den richtigen Umgang mit emotional »aufgeladenen« Kunden
- ➔ Wie Sie die Aufmerksamkeit und das Interesse Ihrer Kunden bekommen
- ➔ Wie Sie den Bedarf Ihrer Kunden erkennen und wecken
- ➔ Wie Sie mit wenigen Versuchen viele Termine erhalten
- ➔ Fragetechniken statt Tragetechniken
- ➔ Wie Sie Ihre Hemmschwelle erkennen und überwinden
- ➔ Einiges über positive Telefon-Rhetorik



## WAS TEILNEHMER ÜBER DIESES TRAINING SAGEN

»... Aus der Praxis für die Praxis«  
Bahlsen GmbH

»Ich freu mich schon auf die nächsten Präsentationstermine, die ich am Telefon vereinbaren werde.«  
CITROËN Österreich GmbH

»Tolles Training und es hat obendrein Spaß gemacht!«  
Österreich Werbung

»... Powertraining mit sofort umsetzbaren praktischen Tipps«  
ABC Markets B2B Communication Service GmbH

»Unglaublich toller Trainer, der auf unsere ganz spezielle Situation perfekt eingegangen ist.«

EINFACH ANMELDEN UNTER:  
[www.vbc.at](http://www.vbc.at) oder Fax: 01/595 34 81-20

### »BEZIEHUNGSMANAGEMENT AM TELEFON«

7.-8. März 2005 LINZ € 904,- (pro Person exkl. 20% USt.)

### »BEI ANRUF AUFTRAG«

23. Mai 2005 LINZ € 478,- (pro Person exkl. 20% USt.)

### »BEI ANRUF TERMIN«

24. Mai 2005 LINZ € 478,- (pro Person exkl. 20% USt.)

Vor- und Zuname: .....

Firma/Anschrift: .....

Tel: .....

Email/Fax: .....

IN ZUSAMMENARBEIT MIT  
**GEWINN**  
Das erfolgreichste Unternehmen für den persönlichen Gewinn