

ÜBERZEUGEND PRÄSENTIEREN.

→ → ERFAHREN SIE, MIT WELCHER ERFOLGSFORMEL SIE ENTSCHEIDUNGSTRÄGER AUF IHRE SEITE BRINGEN.

PRÄSENTATIONEN, DIE VERKAUFEN

Wichtige Entscheidungsgruppen überzeugen



Dauer: 3 Tage

☐ 5. - 7. Oktober 2005 BADEN

€ 1.377,- (pro Person, exkl. 20% USt.)

WARUM SIE UNBEDINGT TEILNEHMEN SOLLTEN

Wenn die Wirtschaft »schwächelt« und weniger Geld im Spiel ist, werden die Einkaufsprozesse bei Kunden meist noch komplizierter. 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 »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. Auch ausgezeichnete Kommunikatoren scheitern oft, wenn es gilt wichtige Entscheidungsgruppen zu überzeugen. Was Sie zum Verkaufserfolg brauchen ist ein klares Konzept. Eine verkaufspsychologisch richtig aufgebaute Präsentation.

In »Präsentationen die verkaufen« erfahren Sie wie Sie die »Sell it-Methode« zu Ihrer Erfolgsformel machen. Sie entwickeln Ihre eigene individuelle Verkaufspräsentation. Wir helfen Ihnen bei der textlichen und gestalterischen Umsetzung und üben mit dieser Präsentation am »runden Tisch«.



IHR TRAINER: NIKLAS TRIPOLT

- VBC-Geschäftsführer, VBC-Mitentwickler, Verkaufstrainer
- 24 Jahre im Verkauf und Management
- In national und international tätigen Unternehmen
- Seine klare Kernkompetenz ist:
»Menschen im Verkauf noch erfolgreicher zu machen!«



MEHR ALS 10.000
ERFOLGREICHE TEILNEHMER
MACHEN VBC ZUR
NUMMER 1 IM VERKAUF!

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

TEILNEHMERKREIS:

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



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 Danke schön, heiter, kompetent, gute Gruppe, toll, dass wir solche Trainings angeboten bekommen.«

Volker Jandl, Österreich Werbung

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

Mag. Markus Eder, Hertz, Verkaufsleiter

EINFACH ANMELDEN UNTER:
www.vbc.at oder Fax: 01/595 34 81-20

»PRÄSENTATIONEN, DIE VERKAUFEN«

☐ 5.-7. Oktober 2005 BADEN € 1.377,- (exkl. 20 % Ust.)

Vor- und Zuname:

Firma/Anschrift:

Tel:

Email/Fax:

IN ZUSAMMENARBEIT MIT
GEWINN
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR WEIßEN BERUF UND WIRTSCHAFT