

Mountainbike-Tour für besseres Verkaufsmanagement

Knapp 160 Kilometer Mountainbiketouren durch die steirischen Alpen, Leistungsdiagnostik und Fitness-Checks und bis spät abends auch noch ein intensives Verkaufsmanagement-Training. Was das alles sein soll? Ein viertägiges Verkaufstraining ganz nach

dem Motto: Im Verkaufsmanagement ist es wie im Sport – wo Leistung erbracht werden soll, muss stetig trainiert werden. Inhalte dieses sehr intensiven Trainings: den halben Tag durch die Alpen mit dem Mountainbike, danach Fitness-Check und -tipps von Experten und sobald der Puls wieder halbwegs normal schlägt, geht es an die acht Stufen zum Verkaufserfolg, Zeitmanagement und Motivation. Vom 9. bis 12. Juni kann dieses Fitness- und Verkaufstraining des VBC um 1.440 Euro gebucht werden. Anmeldung bis Mitte Mai unter www.vbc.at. (ft)



Foto: bigshot/Gery Wolf

Verkaufs- und Sporttraining um 1.440 Euro

INFO-HOTLINE: 0800 809 808

→ → VBC-ALPTOUR 9. BIS 12. JUNI 2005 IM SPORT IST ES WIE IM VERKAUFSMANAGEMENT

→ → Wo Leistung erbracht werden soll muss stetig trainiert werden.



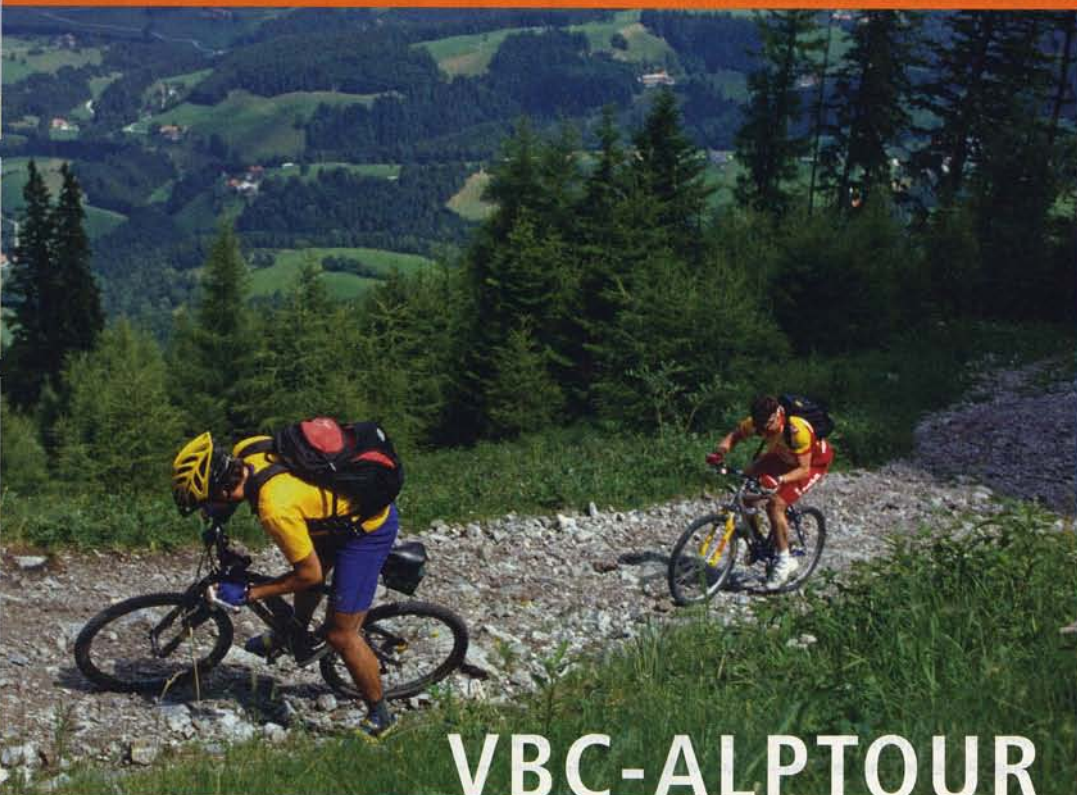
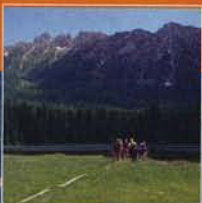
4 UNVERGESSENE TAGE MIT

- täglich 3-5 Stunden mountainbiken durch die Steirischen Alpen
- Fitness- und Gesundheitscheck
- ein »best-of« des VBC-Verkaufsmanagements

FÜR SPORTLICHE VERKAUFSMANAGER UND SOLCHE DIE ES WERDEN WOLLEN!

Nähere Informationen unter www.vbc.at

Bitte um rechtzeitige Anmeldung, da nur eine begrenzte Teilnehmeranzahl möglich ist.



VBC-ALPTOUR

DAS EINZIGE ECHTE ABSCHLUSSTRAINING IM DEUTSCHSPRACHIGEN RAUM!

SIGNALE ERKENNEN – CHANCEN NUTZEN

7 WEGE ZUM POSITIVEN VERKAUFSABSCHLUSS

Dauer: 2 Tage 6.-7.6.2005 WIEN € 984,- (pro Person exkl. 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.

HIER ERFAHREN SIE:

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



EINFACH ANMELDEN UNTER:

www.vbc.at – Fax: 01/595 34 81-20 oder
über die Info-Hotline: 0800 809 808

»VBC-ALPTOUR«

9. - 12. Juni 2005

Ihre Investition € 1.440,- (pro Person exkl. 20% USt.)
Partnerarif € 974,- (ohne Ausbildung und Unterlagen) im DZ

»SIGNALE ERKENNEN – CHANCEN NUTZEN«

6. - 7. Juni 2005 WIEN € 984,- (pro Person exkl. 20% USt.)

Vor- und Zuname:

Firma/Anschrift:

Tel:

Email/Fax:

IHR TRAINER: NIKLAS TRIPOLT

- ➔ VBC-Geschäftsführer, VBC-Mitentwickler, Verkaufstrainer
- ➔ 24 Jahre im Verkauf und Management
- ➔ in national und international tätigen Unternehmen

IN ZUSAMMENARBEIT MIT

GEWINN

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR IHREN PERSÖNLICHEN VORTEIL