

## →→ EIN BLICK SAGT MEHR ALS 1000 WORTE. JEDE GESTE UND JEDE KÖRPERHALTUNG AUCH.

Lernen Sie die Körpersprache Ihres Gegenübers verstehen. Setzen Sie Ihre eigene bewusst für Ihren Verkaufserfolg ein.

### DIE SPRACHE DER ERFOLGREICHEN

Kommunikation und Körpersprache



Dauer: 1 Tag

☐ 19. April 2005 BADEN

€ 492,- (pro Person exkl. 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. Damit wird es Ihnen gelingen mit Ihren Kunden schneller in eine gute Beziehung zu gelangen und wer das schafft ist einfach erfolgreicher. Übrigens: Körpersprachliche Signale wirken »unbewusst« und Kaufentscheidungen werden im Unterbewusstsein getroffen!

#### HIER ERFAHREN SIE:

- Grundlegendes über die menschliche Kommunikation
- Warum in der Kommunikation das Missverständnis vorherrscht
- Wie Sie Körpersignale deuten und entschlüsseln können
- Wie Sie Ihre eigene Körpersprache erfolgreich einsetzen
- 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

#### TEILNEHMERKREIS:

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

#### IHR TRAINER: STEFAN VERRA

Stefan Verra's Stärke ist das Kommunizieren. Wenige Menschen verstehen es die Kommunikation so zu »leben« wie er.

Aus der Musikbranche kommend – wo er mehrere Jahre als professioneller Musiker und Manager tätig war – ist er seit 2002 VBC-Partner.

Mit vollem Körpereinsatz und italienischem Temperament bringt er Ihnen Inhalte zum Thema Kommunikation und Körpersprache näher. Spaß und Unterhaltung kommen dabei nicht zu kurz ... denn einer der Leitsätze von Stefan Verra ist: die größten Lernerfolge werden mit Freude und positiver Einstellung erzielt.



## →→ IM SPORT IST ES WIE IM VERKAUFSMANAGEMENT

Wo Leistung erbracht werden soll muss stetig trainiert werden.

Wir nehmen es wörtlich und verbinden einen der schönsten Ausdauersportarten – das Mountainbiken – mit Verkaufstraining. Erleben Sie vier sportliche und informationsreich Tage mit praxisnahen Tipps und Tricks für Ihren verkäuferischen Erfolg und körperliche Fitness.

#### WAS ERWARTET SIE?

- vier halbtägige Mountainbiketouren durch die schönen Steirischen Alpen; von der Ramsau am Dachstein bis St.Gallen (in geführten Gruppen vom Hobby- bis Topsporler)
- Leistungsdiagnostik und Fitnesscheck inklusive Laktattest und Bestimmung Ihres Bodymaßindex
- Highlights aus den VBC-Collegs:
  - »8 Stufen zum Verkaufserfolg«: Österreichs bestgebuchtes Verkaufstraining
  - »Selbst- und Zeitmanagement«: Richtige Zielsetzung und Priorisierung zur Steigerung Ihrer persönlichen Lebensqualität
  - »Key-Account Management«: Der Schlüssel zu Ihren wichtigsten Kunden
  - »Die letzten Geheimnisse im Verkauf«: Metaprogramme und Metaprogrammtests
  - »Effektives Management im Verkauf«: Vom Vorgesetzten zur Führungskraft
  - »Selbstmotivation«: Textierung und Erstellung Ihrer persönlichen Audio-CD



#### IHRE INVESTITION BEINHALTET:

- VBC Trainingsinhalte ■ umfangreiche Skripten und Handouts ■ Autosuggestionen-CD ■ Leistungsdiagnostik und Fitnesscheck inkl. Laktattest ■ Individuelle Ernährungsberatung ■ geführte Mountainbike-Touren ■ Hotelübernachtung und Abendessen ■ Bustransfer St.Gallen-Ramsau ■ Tagesverpflegung (Lunchpaket) ■ Teilnahmebestätigung und Fitnesszertifikat ■ Sportunfallversicherung

#### EINFACH ANMELDEN UNTER:

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

#### »DIE SPRACHE DER ERFOLGREICHEN«

☐ 19. April 2005 BADEN € 492,- (pro Person exkl. 20% USt.)

#### »VBC-ALPTOUR«

☐ 9. - 12. Juni 2005  
Ihre Investition € 1.440,- (pro Person exkl. 20% USt.)  
Partnertarif € 974,- (ohne Ausbildung und Unterlagen) im DZ

Vor- und Zuname: .....

Firma/Anschrift: .....

Tel: .....

Email/Fax: .....