

# IM APRIL IN SALZBURG!

## DAS BESTGEBUCHTE VERKAUFSTRAINING ÖSTERREICHS

### 8 STUFEN ZUM VERKAUFSERFOLG

ZUR SPITZENKLASSE IM AUSSENDIENST UND KEY ACCOUNT



Dauer: 3 Tage

□ 3.-5.4.2006 SALZBURG

€ 1.477,- (pro Person exkl. 20% USt.)

#### WARUM SIE UNBEDINGT TEILNEHMEN SOLLTEN

Die Produkte und Dienstleistungen werden immer ähnlicher und auswechselbarer. Das hören wir von den Marketing-Experten seit über 10 Jahren. Was aber den Marketern den Schweiß auf die Stirne treibt, ist die Chance für den Verkaufsaußendienst. Denn 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 gute 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. Dank 4x4-Video-Training® und extremer Fokussierung auf Praxisnähe und Umsetzbarkeit der Trainingsinhalte, lernen Sie hier in 3 Tagen, was unsere Marktbegleiter oft in 5 bis 6 Tagen nicht schaffen.



#### IHR TRAINER:

##### RALF SPRINGER

- 12 Jahre Erfahrung im Verkauf und Management
- bei international tätigem Unternehmen
- VBC-Partner seit 2003
- Verkaufstrainer
- Sein Leitsatz ist: »Verkaufen ist erlernbar!«



## 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
- ➔ Was Sie mit Einwänden machen
- ➔ Wie Sie Vorwände erkennen
- ➔ Wie sie den Auftrag doch noch bekommen

## DANACH KÖNNEN SIE:

- ➔ Mit zufriedenen Kunden noch mehr verkaufen
- ➔ Auf unterschiedliche Menschentypen besser eingehen
- ➔ Ihre Kunden durch gute Vorbereitung verblüffen
- ➔ »Aktiv zuhören«, die Bedürfnisse und Motive herausarbeiten
- ➔ 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



## EINFACH ANMELDEN UNTER:

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

### » 8 STUFEN ZUM VERKAUFSERFOLG «

Bitte wählen Sie aus:

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 3. - 5. April 2006 SALZBURG | <input type="checkbox"/> 9. - 11. Oktober 2006 WIEN |
| <input type="checkbox"/> 7. - 9. Juni 2006 WIEN      | <input type="checkbox"/> 4. - 6. Dezember 2006 WIEN |
- € 1.477,- (pro Person, exkl. 20% USt.)

Vor- und Zuname: .....

Firma/Anschrift: .....

Tel: .....

Email/Fax: .....

## ÖSTERREICHS NR.1 IM VERKAUFSTRAINING!



## WAS TEILNEHMER ÜBER DIESES TRAINING SAGEN

»Ich hatte hohe Erwartungen und die wurden erfüllt, super!«

Mag. (FH) Alexander Vukovic,  
Seqis Software Engineering GmbH, Geschäftsführer

»Ich möchte mich für die Betreuung und für die absolut tolle Motivation bedanken. Sehr gut. Analytische Vorgangsweise. Spaß statt Frust, damit wird sich die Erfolgsquote erhöhen.«

Thomas Fastenmaier, News, Key-Account-Manager

»Das Training war sehr aufschlussreich und praxisnah, mein bestes Seminar ...«

Johann Geyer, Lieferbeton Readymix, Verkaufsleiter

IN ZUSAMMENARBEIT MIT  
**GEWINN**  
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR IHREN PERSÖNLICHEN FORTSCHRITT