

## DAS BESTGEBUCHTE VERKAUFSTRAINING ÖSTERREICHS

### 8 STUFEN ZUM VERKAUFSERFOLG

ZUR SPITZENKLASSE IM AUSSENDIENST UND KEY ACCOUNT



Dauer: 3 Tage  22.-24.8.2006 Baden bei Wien € 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.

ÖSTERREICHS BESTGEBUCHTES  
VERKAUFSTRAINING

#### 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

ÖSTERREICHS  
NR.1 IM  
VERKAUFSTRAINING!



RALF SPRINGER



HEINZ FELDMANN



MAG. THOMAS POTOLZKY



NIKLAS TRIPOLT

TRAINERPROFILE: WWW.VBC.AT

#### EINFACH ANMELDEN UNTER:

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

#### »8 STUFEN ZUM VERKAUFSERFOLG«

- 22.-24.08.2006 in BADEN RALF SPRINGER € 1.477,- (pro Person exkl. 20% USt.)
- 09.-11.10.2006 in BADEN HEINZ FELDMANN € 1.477,- (pro Person exkl. 20% USt.)
- 13.-15.11.2006 in GRAZ THOMAS POTOLZKY € 1.477,- (pro Person exkl. 20% USt.)
- 04.-06.12.2006 in BADEN NIKLAS TRIPOLT € 1.477,- (pro Person exkl. 20% USt.)

Vor- und Zuname: .....

Firma/Anschrift: .....

Tel: .....

Email/Fax: .....

#### WAS TEILNEHMER ÜBER DIESES TRAINING SAGEN

»Sehr gute Seminarstimmung, praxisnahe Ausführung, vieles ausprobiert, selten so gut!«  
Franz Berzlanovich (Murexin)

»Ich hatte hohe Erwartungen und die wurden erfüllt, super«  
Alexander Vukovic (Seqis Software Engineering GmbH, Geschäftsführer)

»Das war ein tolles Training, eine runde Sache, eine gute Mischung zwischen Theorie und Praxis!«  
Mag. Markus Eder (Hertz, Verkaufsleiter)

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