

SIGNALE ERKENNEN – CHANCEN NUTZEN

7 Wege zum positiven Verkaufsabschluss



☐ 24. Oktober 2006 WIEN 18.00 bis 21.30 Uhr € 295,- (pro Person exkl. 20% USt.)

Kennen Sie die Situation:

Sie haben Ihren potentiellen Kunden ausreichend beraten und ihm passende Argumente für den Kauf dargelegt. Sie haben das Geschäft so gut wie in der Tasche. Doch Ihr Kunde weist Sie mit dem Argument ab, mit der derzeitigen Situation zufrieden zu sein.

Mit welcher Methode Sie **doch noch zum Verkaufsabschluss kommen** und welche Abschlussvarianten es sonst noch gibt um Ihr **Jahresumsatzziel zu erreichen**, erfahren Sie bei uns im **einzig echten Abschlusstraining Österreichs!**

HIER ERFAHREN SIE:

- ➔ Wie Sie den Verkaufsabschluss erfolgreich planen
- ➔ Wie Sie auch mit schwierigen Menschen erfolgreich verhandeln
- ➔ Wie Sie »Vorwände« von »Einwänden« unterscheiden können
- ➔ Wie Sie Ihr »Unterbewusstes« positiv stimulieren
- ➔ Die »glorreichen« 7 Abschlusstechniken

DANACH KÖNNEN SIE:

- ➔ Sicher abschließen, auch in schwierigen Situationen
- ➔ Vorwände erkennen
- ➔ Mit Einwänden richtig umgehen
- ➔ »Ihre« Abschlusstechnik »konditioniert« einsetzen
- ➔ Ihre Erfolge programmieren
- ➔ Jedes Abschlussgespräch »auf den Punkt« bringen
- ➔ Aufträge nach dem »Gewinner-Gewinner-Prinzip« abholen

VERKÄUFERISCHE KRAFTKAMMER

Modernes Fitnessstudio für verkäuferische Kommunikation

☐ 23.10.2006 WIEN 18.00 bis 21.30 Uhr € 195,- (pro Person exkl. 20% USt.)

☐ 10.11.2006 WIEN 18.00 bis 21.30 Uhr € 195,- (pro Person exkl. 20% USt.)

☐ 29.11.2006 WIEN 18.00 bis 21.30 Uhr € 195,- (pro Person exkl. 20% USt.)

Verkaufen ist eine Form von Verhalten. Verhalten kann verändert werden, dazu braucht es 3 Dinge:

- 1) Wissen: Also gewusst wie, das erfahren Sie im VBC-Training oder in einschlägiger Literatur.
- 2) Üben: Tun, tun, tun. Dafür bietet Ihnen die verkäuferische Kraftkammer genügend Raum.
- 3) Ihre Motivation: Die liegt in Ihrer Hand.

Hilfreiche Motivationstipps erfahren Sie im VBC-Training »Selbstmotivation«.

WAS BIETET DIE VERKÄUFERISCHE KRAFTKAMMER:

In der verkäuferischen Kraftkammer üben Sie mit Gleichgesinnten Ihren Praxisfall in **Kleinstgruppen à maximal 4 Teilnehmer** und bekommen **Profiunterstützung durch Ihren VBC Trainer**. Zusätzlich erhalten Sie Ihre persönliche Video/DVD Dokumentation mit nach Hause.

ÖSTERREICHS
NR.1 IM
VERKAUFSTRAINING!



EINFACH ANMELDEN UNTER:

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

»SIGNALE ERKENNEN – CHANCEN NUTZEN«

☐ 24.10.2006 in WIEN 18:00 - 21:30 Uhr € 295,- (pro Person exkl. 20% USt.)

»VERKÄUFERISCHE KRAFTKAMMER«

☐ 23.10.2006 in Wien 18:00 - 21:30 Uhr € 195,- (pro Person exkl. 20% USt.)

☐ 10.11.2006 in Wien 18:00 - 21:30 Uhr € 195,- (pro Person exkl. 20% USt.)

☐ 29.11.2006 in Wien 18:00 - 21:30 Uhr € 195,- (pro Person exkl. 20% USt.)

Vor- und Zuname:

Firma/Anschrift:

Tel:

Email/Fax:

WAS TEILNEHMER ÜBER DIESES TRAINING SAGEN

»Das war super, kann man jedem empfehlen, das beste mir bekannte Verkaufstraining!«

Mag. Sigrid Haslinger, Schering, Leiterin Geschäftsbereich Dermatologie und Allgemeinmedizin

»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 VORTEIL

IHR TRAINER: NIKLAS TRIPOLT

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

