

# Der schnellste Weg zum Verkaufsexperten



Österreichs Nr. 1 im Verkaufstraining

Wer heute das Thema Verkaufen ausschließlich darauf reduziert, Produkte oder Dienstleistungen »an den Mann« oder »die Frau« zu bringen, ist in der Dynamik unserer Leistungsgesellschaft – diplomatisch formuliert – nicht mehr ganz vorn mit dabei. Denn Verkaufskompetenz ist längst zur elementaren Grundlage einer erfolgreichen Karriereentwicklung geworden. Die Experten-Impulsreferate bieten in kürzester Zeit die Basis, sich mit professionellen Verkaufs- und Beratungs-Skills beruflich weiter zu entwickeln.

## Das Ende der Verkäufer?

Wo sind die Zeiten geblieben, in denen ein Verkäufer noch so richtige Monologe halten konnte. Wo Kunden andächtig zuhörten und sich mit großen Augen staunend alles aufschwätzen ließen, was dem Verkäufer gut und teuer war? Wo sind sie geblieben, die letzten Abenteurer des Verkaufens, die mit »Hard selling«-Methoden der eher größeren Art, zuerst die Türen und Tore von Konsumenten blindlings ohne Rücksicht auf kurzfristige Gewinne und langfristige Image-Verluste einrannten? Kennen Sie solche Exoten noch? Aus meiner Sicht gehört diese Spezies längst zu den bedrohten Arten. Den »begnadenen« Verkäufer, den »G'schichtldrucker« gibt es in dieser Form längst nicht mehr.



Mag. (FH) Tamara Thurner  
Prokuristin VBC

### Verkauf ist überall

Die »Verkaufslandschaft« hat sich geändert. Der Begriff des Verkaufens hat sich gewandelt. Denn es geht weniger um Produkte – es geht um Menschen, um Beziehungen, um Kommunikation. Es geht um Einstellungen und Werte. Wer da nicht fit ist, bleibt auf der Strecke. Wer seinem Chef also ein Marketingkonzept präsentiert, verkauft seine Ideen, seine Persönlichkeit, sein Können. Wer sich um seinen neuen Traumjob bewirbt, muss sich exzellent verkaufen können. Und wer seiner

8-jährigen, von den Schulfreundinnen natürlich überhaupt nicht beeinflussten Tochter erklären möchte, das Obst und Gemüse nicht nur gesünder, sondern auch mega-mäßig cooler als Pommes frites und Gummibärchen sind – nun, der braucht schon ausgesprochen überzeugende Argumente und ein gesundes Feingefühl für den Umgang mit dem hoffnungsvollen Nachwuchs.

### Verkauf ist Psychologie

Damit wird, was gestern noch Verkauf hieß, zu einem Bestandteil der Persönlichkeit, der beruflich und bis ins Private hinein zum Erfolgsfaktor wird. Es gehört zur sozialen Kompetenz, Menschen bei ihren Entscheidungen zu begleiten, sie dabei zu beraten, das für sie Richtige zu finden. Denn mündige Gesprächspartner lassen sich längst nicht mehr von Phrasen beeindrucken – sondern zum Beispiel von Fragen. Exzellente Fachkompetenz, das Eingehen auf den anderen, das Wissen um Wünsche, Wertsysteme und Bedürfnisse, all das sind Eigenschaften, die vor wenigen Jahren von Verkaufs-Hardlinern möglicherweise noch milde lächelnd mit dem Begriff »Kunden-Versteher« abgetan worden wären – heute sind sie die Grundlage erfolgreicher Berater- und Verkäuferkarrieren. Ohne Kommunikationskompetenz geht heute nichts mehr. Nirgends.

### Hochwirksam und effizient

Die Erfolgsvorträge der VBC-Experten sind auf diese neuen Bedürfnisse zugeschnitten. Kurz, knapp und knackig bringen sie das Beste aus den Erfahrungen und Trainings der besten Verkaufsexperten Österreichs auf den Punkt. Für die Teilnehmer bedeutet das ein Höchstmaß an Effizienz – inhaltlich wie zeitlich. In nur jeweils 3 Stunden erfahren Teilnehmer in 5 übersichtlichen Themenbereichen alles, was die Grundlagen erfolgreicher Verkaufskompetenz ausmacht. Gemeinsam mit Wirtschaftsblatt können wir damit im Rahmen unserer Unternehmens-Mission ein deutliches Signal setzen, um dem Verkauf im oben genannten Sinne jenen Stellenwert zu geben, den er in unserem Gesellschafts- und Wirtschaftssystem verdient.

Darauf sind wir stolz!

Mag. (FH) Tamara Thurner  
Prokuristin VBC

## 1. Verkaufsabschluss mit Turbo-Power



Ihr Trainer-Experte: **Niklas Tripolt**

Am Ende erfolgreicher Beratungsgespräche steht der Verkaufsabschluss. Trotzdem fehlt einem durchaus guten Verkaufsgespräch häufig dieser »krönende« Abschluss – möglicherweise wurde in einigen Details »gepatzt«. Doch das lässt sich vermeiden. Wer im Verkaufsabschluss fit ist, erhöht seine eigene Arbeitseffizienz und seinen persönlichen Erfolg. Grund genug, Abschlusstechniken im Verhaltensrepertoire zu haben. Sie lernen, Verkaufsabschlüsse professionell zu planen und zu organisieren. Sie erfahren, wie Sie Ihr Unterbewusstsein miteinbringen lassen. Sie lernen Grundlagen über den Umgang mit schwierigen Kunden, können Einwände von Vorwänden unterscheiden und diese auflösen. Sie bekommen einen Überblick über die »glorreichen sieben Abschlusstechniken« und wie Sie diese erfolgreich anwenden, um Ihre Abschlussquote zu erhöhen.

Nächster Termin:  
Wien, 25. Februar 2008

## 2. Mit Coaching Verkauf und Mitarbeiter fördern



Ihr Trainer-Experte: **Roman Kmenta**

Führungskräfte im Verkauf haben eine wichtige Steuerungsfunktion und können mit ihrer Führungskompetenz den Erfolg von Verkaufsteams erfolgreich beeinflussen. Mit überschaubarem Aufwand können Sie den Umsätzen Ihrer Verkäufer zu ungeahnten Höhenflügen verhelfen. Durch die Unterstützung des gesamten Teams entsteht eine »Win-win«-Situation, die nicht nur der Führungskraft, sondern jedem Verkäufer Erfolge bringt. Sie erfahren,

was Transfer-Coaching vom klassischen Coaching unterscheidet und wie sie es einsetzen. Sie lernen entscheidende Kompetenzen für mehr Verkaufserfolg kennen und professionelles Feedback und praxisgerechte Zielvereinbarungen im Coaching-Prozess einzusetzen und können damit Ihre Führungskompetenz um ein wertvolles Erfolgs-Tool erweitern.

Nächster Termin:  
Wien, 10. März 2008

## 3. Selbst bewusst den Preis bestimmen



Ihr Trainer-Experte: **Heinz Feldmann**

Wenn es um Preisverhandlungen geht, wird es vielen Verkäufern und Beratern meist etwas mulmig. Die Angst, dass eine ausgezeichnete Leistung auch einen entsprechenden Wert haben könnte, hemmt häufig dabei, auch den erwünschten Preis zu erzielen. In diesem Impulsvortrag erfahren Sie, wie Sie der Angst bei Preisverhandlungen entkommen, wann und wie Sie Ihren Preis am besten »verkaufen«, wie Sie Preiserhöhungen erfolgreich durchsetzen und auch bei harten Preisverhandlungen und Preiserhöhungen entsprechend locker bleiben. Sie erleben an praxisorientierten Fallbeispielen, wie es Ihnen gelingen kann, Ihren Preis besser durchzusetzen und Ihrer Leistung den Wert geben, den sie auch tatsächlich hat. Sie haben damit eine wertvolle Grundlage, um in Ihrer Berufspraxis der Frage »Was ist Ihr Preis?« erfolgreicher und gelassener entgegen zu treten.

Nächster Termin:  
Graz, 07. April 2008

## 4. Wie Sie lernen, Reklamationen zu lieben



Ihr Trainer-Experte: **Christian Obermüller**

Wussten Sie, dass bis zu siebzig Prozent aller Kunden, die sich beschwerten, wieder bei Ihnen kaufen werden? Wer als Profi oder Einsteiger häufig mit Kunden zu tun hat, der hat wahrscheinlich auch schon seine Erfahrungen mit Reklamationen gesammelt – Kommunikation ist eben sehr komplex! Wer sich aktiv mit Beschwerden und deren Management beschäftigt, ist bei diesem Impulsvortrag richtig. Sie lernen, wie Sie Reklamationen als Chance nutzen, wie Sie unzufriedene nicht nur zu zufriedenen, sondern zu begeisterten Kunden machen und wie Sie sich abgrenzen können, um Ihre Magenerven zu schonen. Sie finden hier eine Vielzahl von Anregungen, wie Sie Ihre Pläne und Ideen im Arbeitsalltag umsetzen und Ihr individuelles Beschwerdemanagement im Unternehmen erfolgreich optimieren können.

Nächster Termin:  
Wien, 19. Mai 2008

## 5. Der schnellste Weg zu neuen Kunden



Ihr Trainer-Experte: **Ralf Springer**

Neukunden-Akquisition ist ein heikles Thema, vor dem viele aus unterschiedlichen Gründen Hemmungen haben. Die Gewinnung von »kalten« Kunden, die Sie noch nicht kennen, löst häufig Ratlosigkeit und Beklemmungen vor dem »Unbekannten, Neuen« aus. Das Impulsreferat vermittelt Ihnen ein Bild, welche Grundeinstellung Sie dafür benötigen, zeigt den Umgang mit Adressen und veranschaulicht, wie man mit Neukunden einwänden und skeptischen Kunden umgeht. Sie bekommen Einblick in die Praxis, erfolgreich Neukundenauftritte und Nachfassaktionen zu planen und zu gestalten. Darüber hinaus erhalten Sie Grundlagen wissen über strategische Möglichkeiten, aus Neukunden Stammkunden zu machen.

Nächster Termin:  
Wien, 23. Juni 2008

In Zusammenarbeit mit



### Verkaufsimpulse 2008 – alle Termine auf einen Blick – jeweils von 18.30 bis 21.30 Uhr:

1. Verkaufsabschluss mit Turbo-Power			4. Wie Sie lernen, Reklamationen zu lieben		
Wien	25. Februar 2008	18.30 - 21.30 Uhr	Wien	19. Mai 2008	18.30 - 21.30 Uhr
Köln	29. September 2008	18.30 - 21.30 Uhr	Salzburg	22. September 2008	18.30 - 21.30 Uhr
Graz	3. November 2008	18.30 - 21.30 Uhr	Innsbruck	21. Oktober 2008	18.30 - 21.30 Uhr
2. Mit Coaching Verkauf und Mitarbeiter fördern			5. Der schnellste Weg zu neuen Kunden		
Wien	10. März 2008	18.30 - 21.30 Uhr	Wien	23. Juni 2008	18.30 - 21.30 Uhr
Graz	7. April 2008	18.30 - 21.30 Uhr	Linz	17. November 2008	18.30 - 21.30 Uhr
Wien	13. Oktober 2008	18.30 - 21.30 Uhr			

Anmeldung & Buchung: Buchen Sie jetzt gleich – und wählen Sie ganz einfach unter folgenden Möglichkeiten:

- Bestellkupon ausfüllen, ausschneiden und per Post senden an: VBC-Zentrale, Kennwort: Verkaufsimpulse 2008, 1120 Wien, Altmanndorfer Straße 76a
- Bestellkupon ausfüllen und faxen an: 01-595 34 81-20
- Telefonische Buchung unter 0800 809 808 (kostenlose Servicenummer)
- Buchung per e-Mail unter service@vbc.at (bitte Name, Adresse und Telefonnummer nicht vergessen!)
- Buchung per Internet: www.vbc.at

Wirtschaftspartner:



Die Zusammensetzung von Orten, Terminen und Themen kann entsprechend der links angeführten Termintabelle frei gewählt werden – kombinieren Sie die gewünschten Impulsvorträge beliebig in der für Sie passenden Reihenfolge.

Ja, ich bestelle als Einzelbesucher \_\_\_ Stk. Einzelkarten zum Preis von jeweils € 199,- (exkl. 20% Mwst.) für folgende Impulsvorträge:

Name: \_\_\_\_\_ Adresse: \_\_\_\_\_  
 Telefon: \_\_\_\_\_ e-Mail: \_\_\_\_\_  
 Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

Ja, wir bestellen als Firma Kartenpackages zum Firmen-Sonderpreis, und zwar

\_\_\_ Stk. 5-Karten-Package zum Vorteilspreis von € 845,- (exkl. 20% Mwst.) / Package und sparen € 150,-  
 \_\_\_ Stk. 10-Karten-Package zum Vorteilspreis von € 1.490,- (exkl. 20% Mwst.) / Package und sparen € 500,-  
 für folgende Impulsvorträge:

Name: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_  
 Funktion: \_\_\_\_\_ Adresse: \_\_\_\_\_  
 Telefon: \_\_\_\_\_ e-Mail: \_\_\_\_\_  
 Webadresse: \_\_\_\_\_ Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

Ich/wir sind damit einverstanden, dass die oben genannten Daten elektronisch erfasst und für VBC-Marketingzwecke verwendet werden. Die Daten werden ausschließlich im Zusammenhang mit VBC-Kundeninformationen verwendet.

### Impulsvorträge – jeweils von 18.30 bis 21.30 Uhr:

1. Verkaufsabschluss mit Turbo-Power			2. Mit Coaching Verkauf und Mitarbeiter fördern			3. Selbst bewusst den Preis bestimmen			4. Wie Sie lernen, Reklamationen zu lieben			5. Der schnellste Weg zu neuen Kunden		
Wien	25. Feb. 2008	___ Stk.	Wien	10. März 2008	___ Stk.	Graz	07. April 2008	___ Stk.	Wien	13. Okt. 2008	___ Stk.	Wien	19. Mai 2008	___ Stk.
Köln	29. Sept. 2008	___ Stk.				Wien	23. Juni 2008	___ Stk.	Salzburg	22. Sept. 2008	___ Stk.	Salzburg	22. Sept. 2008	___ Stk.
Graz	3. Nov. 2008	___ Stk.	Linz	17. Nov. 2008	___ Stk.	Innsbruck	21. Okt. 2008	___ Stk.	Innsbruck	21. Okt. 2008	___ Stk.	Linz	17. Nov. 2008	___ Stk.

Die Summe der angekreuzten Karten muss der Gesamtsumme der bestellten Karten entsprechen.