

## Wie Verkäufer den Aufschwung schaffen

>> 26.2.2004, Austria Trend Hotel, Eventhotel Pyramide

### WARUM SIE UNBEDINGT TEILNEHMEN SOLLTEN

VBC ist führender Anbieter von qualitativ hochwertigen Verkaufstrainings in Österreich. Wenn Sie an einem einzigen Tag einen kompletten Überblick über die Erfolgsfaktoren im Verkauf bekommen wollen, dann investieren Sie in diesen Power-Informationstag.

In echten Power-Vorträgen erfahren Sie und Ihre kundenorientierten Mitarbeiter von Christian Obermüller, VBC-Autor und Profitrainer, wie Sie das TELEFON ZU IHREM ERFOLGSFAKTOR NR. 1 machen. Heinz Feldmann, VBC-Geschäftsführer und Mitentwickler führt Sie durch das Stufenmodell des VBC-Erfolgstrainings „8-STUFEN ZUM VERKAUFSERFOLG“. Mag. Roman Kmenta, VBC-Partner und Autor des Themas „DIE LETZTEN GEHEIMNISSE IM VERKAUF“ gibt Ihnen hochinteressante Ideen wie Sie sich selbst und Ihre Kunden noch besser kennen lernen können. Niklas Tripolt, VBC-Geschäftsführer und Mitentwickler, spricht über die SIGNALE die Ihre Kunden senden und die CHANCEN im Verkaufsgespräch und wie Sie diese für Ihren erfolgreichen Verkaufsabschluss nutzen.



C. Obermüller



H. Feldmann



Mag. R. Kmenta

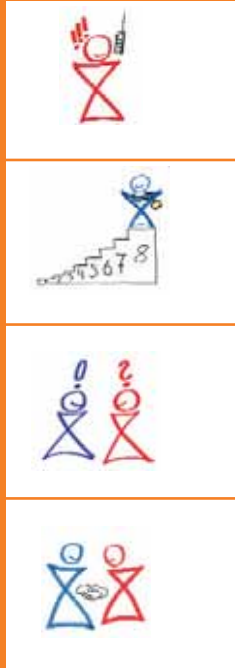


N. Tripolt

Ganz im VBC-Stil erhalten Sie konkrete Tipps und Werkzeuge, mit denen Sie in der Lage sein werden, auch in konjunkturschwächeren Zeiten Ihre Verkaufsbudgets zu erreichen oder sogar zu überschreiten.

Ein „best of“ der wichtigsten VBC-Programme:

- **ERFOLGSFAKTOR TELEFON**  
Das wichtigste Werkzeug im Verkauf
- **8 STUFEN ZUM VERKAUFSERFOLG**  
Zur Spitzenklasse im Außendienst und Key-Account
- **DIE LETZTEN GEHEIMNISSE IM VERKAUF**  
Vom Profi zum Starverkäufer
- **SIGNALE ERKENNEN - CHANCEN NUTZEN**  
7 Wege zum positiven Verkaufsabschluss



Moderation: Frau Mag. Waltraud Martius (Vizepräsidentin des österr. Franchiseverbandes) und Dr. Georg Wailand (Herausgeber GEWINN)

RESTPLÄTZE ab € 99,-

[www.vbc.at](http://www.vbc.at)

## ANMELDUNG zum VBC POWERTAG am 26.2.04, an VBC faxen 01/595 34 81-20 oder unter [www.vbc.at](http://www.vbc.at)

**Economy:** € 99,- excl. 20% Ust. Beinhaltet alle Fachbeiträge und einen Gratisparkplatz

**Executive:** € 149,- excl. 20% Ust. Beinhaltet: wie oben und zusätzlich 2 Kaffeepausen, Mittagmenü

**VIP:** € 249,- excl. 20 % Ust. Beinhaltet: alles wie Executives, jedoch reservierte Sitzplätze in unmittelbarer Bühnennähe, mehrgängiges Abendessen und Diskussionsrunde mit den Powertag-Referenten

**EKLUSIVPAKETE:**  bei 12 **EXECUTIVE**karten 1 Stück GRATIS  bei 24 **EXECUTIVE**karten 2 Stück GRATIS  
 bei 12 **VIP**karten 1 Stück GRATIS  bei 24 **VIP**karten 2 Stück GRATIS

Titel, Vor/Zuname(n) .....

Firma/Anschrift .....

Telefon .....

email .....

In Zusammenarbeit mit

**GEWINN**  
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN PERSÖNLICHEN VORTEIL

# Verkaufserfolgstraining im März und April 2004

## ERFOLGSFAKTOR TELEFON

Für Menschen mit Kundenkontakt am Telefon. Call-Center-Mitarbeiter für Inbound- und Outbound-Angelegenheiten. Telefonverkäufer und Menschen, die für sich selbst oder ihren Verkaufsaußendienst Termine am Telefon vereinbaren müssen bzw. gleich am Telefon abschließen wollen.

29.-30.3.04 WIEN € 904,- pro Person



## BEZIEHUNGSMANAGEMENT AM TELEFON

Ultimativ für Menschen mit viel Kundenkontakt

HIER ERFAHREN SIE:

- Die richtige Einstellung zu Kunden und dem Telefon
- Wie Sie die Grundlagen der Kommunikationstheorie erfolgreich einsetzen
- Wie Sie die Besonderheiten der Telefonkommunikation zu Ihrem „Verstärker“ machen
- Wie Sie die VBC-Struktur am Telefon positiv einsetzen
- Strategien für schwierige Telefonate
- Den richtigen Umgang mit emotional „aufgeladenen“ Kunden
- Einiges über positive Telefon-Rhetorik
- Wie Sie die Qualität Ihrer Stimme verbessern können

DANACH KÖNNEN SIE:

- ✓ Aktiv zuhören und die Bedürfnisse und Motive Ihrer Kunden heraushören
- ✓ Die eigenen Emotionen besser im Griff behalten
- ✓ Mit „schwierigen“ Kunden gut umgehen
- ✓ Das Gespräch durch professionelle Fragen lenken
- ✓ „Bilder im Kopf“ Ihrer Kunden erzeugen
- ✓ Ihre zufriedenen Kunden noch stärker ans Unternehmen binden

## 8 STUFEN ZUM VERKAUFSERFOLG

Für Führungskräfte aus Verkauf und Vertrieb, Sales-ManagerInnen und GebietsverkaufsleiterInnen, Key-Account-ManagerInnen, PharmareferentInnen, VerkäuferInnen im Außendienst. Im Verkauf tätige Menschen, die ihre Verkaufsergebnisse optimieren wollen.

21.-23.4.04 BADEN € 1.377,- pro Person



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
- Wie „aktives Zuhören“ funktioniert
- Was Sie mit Einwänden machen
- Wie Sie Vorwände erkennen
- Wie Sie den Auftrag doch noch bekommen

DANACH KÖNNEN SIE:

- ✓ 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
- ✓ Mit zufriedenen Kunden noch mehr verkaufen

Bestgebuchteste Verkaufstraining in Österreich !!!

### ANMELDUNG an VBC faxen 01/595 34 81-20

29.-30.3.04 \*Beziehungsmanagement am Telefon\* € 904,-

21.-23.4.04 \*8 Stufen zum Verkaufserfolg\* € 1.377,-

VorZuname: ..... Firma/Anschrift: .....

Tel: ..... Email/Fax: .....