

# Buchen Sie Ihre Verkaufserfolge ...

## SELBST- UND ZEITMANAGEMENT

### HÖHERE PERSÖNLICHE PRODUKTIVITÄT UND LEBENSQUALITÄT



DAUER: 1 TAG

27.5.04 BADEN

11.11.04 BADEN

€ 492,- pro Person excl. 20% USt.

### WARUM SIE UNBEDINGT TEILNEHMEN SOLLTEN

In unserer hektischen und schnell getakteten Geschäftswelt passiert es leicht, dass wir den Überblick verlieren und nur mehr reagieren anstatt zu agieren. Die moderne Medizin hat bereits darauf reagiert und bietet verschiedene Therapiemethoden für die sogenannte „Managerkrankheit“.

Lassen Sie es nicht soweit kommen! Behalten Sie den Überblick über Ihre Ziele und Prioritäten und setzen Sie Zeitplan, Instrumente und Werkzeuge zu Ihrem persönlichen Vorteil ein. Dieser Tag ist wahrscheinlich die beste Investition in den Rest Ihres Lebens.

### TEILNEHMERKREIS

Menschen im Verkaufsaußendienst und Key-Account, Führungskräfte im Verkauf, die in ihre persönliche Lebensqualität investieren wollen.

### HIER ERFAHREN SIE:

- Wo der Stress in Ihrem Leben lauert
- Wie Sie mit professioneller Zieldefinition „Großes“ erreichen
- Wie Sie der „Ärgerfalle“ entkommen
- Warum „Distress“ so gefährlich ist und wie Sie ihn vermeiden
- Wozu „Eustress“ gut ist
- Wie Sie Ihr Zeitplaninstrument optimal ausnützen
- Was Sie von Buchplanern und elektronischen Winzlingen erwarten können
- Wie Sie im „Info-Dschungel“ überleben
- Wie Sie Ihren persönlichen Arbeitsplatz optimal organisieren
- Wie und an wen Sie Arbeiten delegieren sollten

### DANACH KÖNNEN SIE:

- ✓ Ihr Zeitplanwerkzeug optimal einsetzen
- ✓ Mit Ihrer persönlichen „Anti-Ärger-Strategie“ gelassen bleiben
- ✓ Ihre Prioritäten leichter erkennen und definieren
- ✓ Ihr tägliches „Eustress-Programm“ verwirklichen
- ✓ Das „Wichtige“ besser vom „Dringenden“ unterscheiden
- ✓ Am Abend besser abschalten
- ✓ Die Freizeit wieder mehr genießen und „Energie“ tanken
- ✓ Sich in der täglichen „Info-Flut“ leichter orientieren
- ✓ Ihre persönlichen Arbeitsabläufe besser strukturieren
- ✓ Aufgaben an die richtigen Personen delegieren

### BESONDERHEITEN:

- ✗ Maximal 16 Teilnehmer
- ✗ Bei unternehmensinternen Collegs wird das Modul auf Ihr Unternehmen und Ihre Branche maßgeschneidert
- ✗ Persönliche Skripten und Praxis-Checklisten für alle Teilnehmer



Ihr Trainer: Heinz Feldmann

### WAS TEILNEHMER ÜBER DIESES TRAINING SAGEN

„Das Training fand in angenehmem Umfeld mit kompetenten Trainern statt“  
THOMAS CARLI  
DHL AUSTRIA

„Besonders gefallen hat mir die persönliche, praxisnahe Art von Heinz Feldmann“  
KARIN HASENHÜTL  
ORF ENTERPRISE

„Das Training hat mir ausgezeichnet gefallen“  
MONIKA PRAXMARER  
MENARINI ÖSTERREICH

**ANMELDUNG** an VBC faxen 01/595 34 81-20 oder unter [www.vbc.at](http://www.vbc.at)

27.5.04

11.11.04 „Selbst- und Zeitmanagement“ € 492,- exkl. 20% Ust.

Vor/Zuname: ..... Firma/Anschrift: .....

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

# ... Buchen Sie Ihre Verkaufserfolge



## BEZIEHUNGSMANAGEMENT AM TELEFON

ULTIMATIV FÜR MENSCHEN MIT VIEL KUNDENKONTAKT

DAUER: 2 TAGE

29.-30.3.04 WIEN

30.9.-1.10.04 WIEN

€ 904,- pro Person excl. 20% USt.



### WARUM SIE UNBEDINGT TEILNEHMEN SOLLTEN

Das Telefon ist zweifelsohne zum wichtigsten Instrument im Verkauf geworden. Das ultimative Basiswissen für alle Menschen mit Kundenkontakt erfahren Sie in „Beziehungsmanagement am Telefon“.

### TEILNEHMERKREIS

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.

### 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

### BESONDERHEITEN:

- ✗ Maximal 16 Teilnehmer
- ✗ Bei unternehmensinternen Collegs wird das Modul auf Ihr Unternehmen und Ihre Branche maßgeschneidert 4x4-Video-Training®
- ✗ Persönliches Trainingsvideo pro Teilnehmer
- ✗ Persönliche Skripten und Praxis-Checklisten für alle Teilnehmer



Ihr Trainer: Christian Obermüller

### WAS TEILNEHMER ÜBER DIESES TRAINING SAGEN

„... Aus der Praxis für die Praxis“  
BAHLESEN GMBH

„Ich freu mich schon auf die nächsten Präsentationstermine, die ich am Telefon ausmachen werde.“  
CITROEN ÖSTERREICH GMBH

„Tolles Training und es hat obendrein Spaß gemacht!“  
ÖSTERREICH WERBUNG

„... Powertraining mit sofort umsetzbaren praktischen Tipps“  
ABC MARKETS B2B COMMUNICATION SERVICE GMBH

„Unglaublich toller Trainer, der auf unsere ganz spezielle Situation perfekt eingegangen ist.“  
BP GAS AUSTRIA AG & CO

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

29.-30.3.04

30.9.-1.10.04 "Beziehungsmanagement am Telefon" € 904,- exkl. 20% USt.

Vor/Zuname: ..... Firma/Anschrift: .....

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