

# Buchen Sie Ihre Verkaufserfolge ...

## SIGNALE ERKENNEN – CHANCEN NUTZEN

### 7 WEGE ZUM POSITIVEN VERKAUFSABSCHLUSS



DAUER: 2 TAG

17.-18.6.04 WIEN     6.-7.12.04 WIEN    € 984,- pro Person excl. 20% USt.

### WARUM SIE UNBEDINGT TEILNEHMEN SOLLTEN

Gerade in konjunkturschwächeren Zeiten wird der Verkaufserfolg noch wichtiger. Wachstumsphasen und größer werdende Märkte sind selten geworden. Der Wettbewerb hat auch gute Ideen. Einkäufer werden oft an der Höhe des erreichten Rabattes gemessen. Der Druck auf Preise und Kosten steigt enorm. In diesem Intensiv-Training geht es um Ihren persönlichen Weg zum positiven Verkaufsabschluss. Es geht darum, auch unter schwierigen Bedingungen Verkaufserfolge zu feiern. Großartige Verkaufserfolge hängen zum Großteil von Ihrer persönlichen Haltung ab. Die eigene Einstellung, Ihr Selbstverständnis, Ihr Selbstbewusstsein entscheidet. Sie erhalten hochwirksame Tipps für Ihren persönlichen Verkaufserfolg.

### TEILNEHMERKREIS

Führungskräfte aus Verkauf und Vertrieb, Sales-ManagerInnen und GebietsverkaufsleiterInnen, Key-Account-ManagerInnen, Pharma-ReferentInnen, VerkäuferInnen im Außendienst. Im Verkauf tätige Menschen, die ihre Verkaufsabschlüsse optimieren wollen.

### HIER ERFAHREN SIE:

- Wie Sie den Verkaufsabschluss erfolgreich planen
- Wie Sie das Abschlussgespräch professionell organisieren
- Wie Sie eigene und fremde (Abschluss-)Barrieren erkennen und abbauen
- Wie Sie eine tolle Beziehung mit Ihren Kunden aufbauen
- 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:

- ✓ Vorwände erkennen
- ✓ Mit Einwänden richtig umgehen
- ✓ „Ihre“ Abschlusstechnik „konditioniert“ einsetzen
- ✓ Ihre Erfolge programmieren
- ✓ Jedes Abschlussgespräch „auf den Punkt“ bringen
- ✓ Sicher abschließen, auch in schwierigen Situationen
- ✓ Aufträge nach dem „win-win-Prinzip“ abholen

### BESONDERHEITEN:

- ✗ Maximal 16 Teilnehmer
- ✗ Bei unternehmensinternen Colleges wird das Modul auf Ihr Unternehmen und Ihre Branche maßgeschneidert
- ✗ 4x4-Video-Training®



Ihr Trainer: Niklas Tripolt

### 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

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

17.-18.6.04    oder     6.-7.12.04 "SIGNALE ERKENNEN – CHANCEN NUTZEN"    € 984,- exkl. 20% Ust.

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

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

# ... Buchen Sie Ihre Verkaufserfolge



## EFFEKTIVES MANAGEMENT IM VERKAUF

### VOM VORGESETZTEN ZUR FÜHRUNGSKRAFT

DAUER: 2 TAGE

☐ 6.-7.5.04 BADEN

€ 1.245,- pro Person excl. 20% USt.



### WARUM SIE UNBEDINGT TEILNEHMEN SOLLTEN

Die Kommunikation mit MitarbeiterInnen ist ein Kern der Tätigkeit einer Führungskraft. Dabei gilt es „Schönwetter-Gespräche“ mit erfolgreichen MitarbeiterInnen zu führen, aber auch „Konfliktgespräche“ mit MitarbeiterInnen, deren Verhalten nicht Ihrer Vorstellung entspricht. Erfahrene Führungskräfte wissen - die Fähigkeit mit allen Mitarbeitern erfolgreich zu kommunizieren entscheidet im Endeffekt über Erfolg und Misserfolg eines Unternehmens.

In diesem Training lernen Sie die Fähigkeiten, die Sie dafür benötigen und üben „Schönwetter- sowie Konfliktgespräche“ intensiv. Zuvor wird die Basis dafür gelegt, indem Sie erfahren wie Sie die Rolle der „Führungskraft als Coach“ nutzen können. Wie gebe ich förderorientiertes Feedback, wie delegiere ich richtig - das sind ein paar der Themen mit denen Sie sich beschäftigen werden. Darüber hinaus erhalten Sie Antworten auf Ihre Fragen aus dem Blickwinkel anderer Führungskräfte, und können das Colleg zum intensiven Erfahrungsaustausch nutzen.

### TEILNEHMERKREIS

Führungskräfte aus Verkauf und Vertrieb, Sales-ManagerInnen und GebietsverkaufsleiterInnen, Key-Account-ManagerInnen, mit bereits vorhandenen oder zukünftigen Mitarbeiterführungsaufgaben.

### HIER ERFAHREN SIE:

- Wie Sie Grundkonzepte der Kommunikation verstehen
- Wie Sie Mitarbeitergespräche erfolgreich führen
- Wie Sie Konflikte im Gespräch lösen
- Wie Sie effektive Fragetechniken im Mitarbeitergespräch einsetzen
- Wie Sie förderorientiertes Feedback geben
- Wie Sie die Grund-Idee von Coaching verstehen
- Wie Sie persönliche Ziele für Sie und Ihre Mitarbeiter formulieren
- Wie Sie die natürliche Motivation Ihrer Mitarbeiter nutzen

### DANACH KÖNNEN SIE:

- ✓ Erfolgreich kommunizieren
- ✓ Mitarbeiter-Ressourcen optimal nutzen
- ✓ Konfliktionäre Gespräche führen und Konflikte lösen
- ✓ Positives Unternehmensklima schaffen
- ✓ Mit Ihren Mitarbeitern Verkaufsziele erfolgreich erreichen
- ✓ Kompetenz-Defizite von Mitarbeitern erkennen
- ✓ Förderorientierte Maßnahmen einleiten

### BESONDERHEITEN:

- ✗ Maximal 12 Teilnehmer
- ✗ 4x4-Video-Training®
- ✗ Persönliches Trainingsvideo pro Teilnehmer
- ✗ Persönliche Skripten und Praxis-Checklisten für alle Teilnehmer



Ihr Trainer: Roman Kmenta

### WAS TEILNEHMER ÜBER DIESES TRAINING SAGEN

„Sehr praxisnah, vor allem die vielen Rollenspiele und Übungen, werden meine Tätigkeit in der Praxis stark unterstützen.“

FRAU DR. SONJA BRUSTBAUER  
ABBOTT, SALES MANAGERIN

„Meine Erwartung war hoch und wurde sehr gut erfüllt - Danke sehr gut!“

GERNOT FISCHER  
NEWS MEDIA GROUP, ANZEIGENLEITUNG

„Unser Unternehmenserfolg beruht auf topmotivierte Mitarbeiterinnen die den Sun&Fun Geist jedem Kunden in unseren Studios spüren lassen. Ein großartiges Training für unsere Franchisepartner und Geschäftsführer.“

CHARLY LECHNER  
SUN&FUN, GESCHÄFTSFÜHRER

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

☐ 6.-7.5.04 "EFFEKTIVES MANAGEMENT IM VERKAUF " € 1.245,- excl. 20% USt.

in Zusammenarbeit mit  
**GEWINN**  
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN PERSÖNLICHEN VORTEIL

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

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

# Buchen Sie Ihre Verkaufserfolge ...

## ERFOLGSFAKTOR TELEFON

### WARUM SIE UNBEDINGT TEILNEHMEN SOLLTEN

Das Telefon ist zweifelsohne zum wichtigsten Instrument im Verkauf geworden.

Sehr viele Produkte / Dienstleistungen müssen Ihren Kunden persönlich vorgestellt, präsentiert und verkauft werden. Die Chance dazu haben Sie jedoch erst, wenn es gelingt einen „guten“ Verkaufstermin zu vereinbaren. Wie Sie schnell, also mit wenig Versuchen tolle Verkaufstermine erhalten, erfahren Sie im Telefonspezialtraining „Bei Anruf Termin“.

Lässt sich Ihr Produkt und / oder Dienstleistung gleich am Telefon verkaufen, so buchen Sie „Bei Anruf Auftrag“. Dort erarbeiten Sie einen ganzen Tag lang, wie Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen gleich am Telefon besser verkaufen können.

### 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.



## BEI ANRUF AUFTRAG

### AKTIV UND ERFOLGREICH VERKAUFEN

DAUER: 1 TAG  3.6.04, Wien  18.11.04, Wien € 478,- (excl. 20% USt.)



#### HIER ERFAHREN SIE:

- Wie Sie am Telefon gleich „abschließen“
- Wie Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden bekommen
- Welche Einstellung beim Telefonverkauf erforderlich ist
- Wie Sie den Bedarf Ihrer Kunden erkennen und wecken
- Wie Sie mit der MNC-Technik® Ihre Vorteile verkaufen
- Wie Sie Einwände und Vorwände unterscheiden
- Die VBC Struktur für Ihren Verkaufserfolg am Telefon

#### DANACH KÖNNEN SIE:

- ✓ Sich über mehr Umsatz am Telefon erfreuen
- ✓ Das Gespräch durch professionelle Fragen lenken
- ✓ Aktiv zuhören und die Bedürfnisse und Motive Ihrer Kunden herausarbeiten
- ✓ Den individuellen Kundennutzen und nicht ein vergleichbares Produkt verkaufen
- ✓ Mit Einwänden richtig umgehen
- ✓ Kundenorientierte Abschlussvarianten professionell anwenden
- ✓ Ihre zufriedenen Kunden noch stärker ans Unternehmen binden

## BEI ANRUF TERMIN

### HÖHERE TREFFER-QUOTE BEI TERMIN-AKQUISITION

DAUER: 1 TAG  4.6.04, Wien  9.11.04, Wien € 478,- (excl. 20% USt.)



#### HIER ERFAHREN SIE:

- Wie Sie mit wenigen Versuchen viele Termine erhalten
- Wie Sie potentielle Kunden selektieren können
- Wie Sie das Interesse Ihrer Kunden gewinnen
- Wie Sie mittels professioneller Fragetechniken das Telefongespräch lenken
- Die VBC-Struktur für Ihr Termin-Gespräch
- Wie Sie Ihre Hemmschwelle erkennen und überwinden
- Einiges über positive Telefon-Rhetorik
- Wie Sie Ihre Einstellung mit der „Champions-Formel“ positiv beeinflussen

#### DANACH KÖNNEN SIE:

- ✓ Ihre „Abschlussquote“ bei der Terminvereinbarung erhöhen
- ✓ „Aktiv zuhören“ und die Bedürfnisse und Motive Ihrer Kunden herausarbeiten
- ✓ Das Gespräch durch professionelle Fragen lenken
- ✓ „Bilder im Kopf“ Ihrer Kunden erzeugen
- ✓ Mit Einwänden richtig umgehen
- ✓ Ihre Stimme als bewusstes „Werkzeug“ am Telefon einsetzen
- ✓ Potentielle Kunden rasch erkennen

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

- BEI ANRUF AUFTRAG  3.6.04, Wien  18.11.04, Wien € 478,- (excl. 20% USt.)
- BEI ANRUF TERMIN  4.6.04, Wien  19.11.04, Wien € 478,- (excl. 20% USt.)

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

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

# ... Buchen Sie Ihre Verkaufserfolge



## SELBST- UND ZEITMANAGEMENT



### HÖHERE PERSÖNLICHE PRODUKTIVITÄT UND LEBENSQUALITÄT

DAUER: 1 TAG  27.5.04  11.11.04 € 492,-(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 Verkaufsaufendienst 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

## SIGNALE ERKENNEN-CHANCEN NUTZEN



### 7 WEGE ZUM POSITIVEN VERKAUFSABSCHLUSS

DAUER: 2 TAGE  17.-18.6.04  6.-7.12.04 € 984,-(excl. 20% USt.)

#### WARUM SIE UNBEDINGT TEILNEHMEN SOLLTEN

Gerade in konjunkturschwächeren Zeiten wird der Verkaufserfolg noch wichtiger. Wachstumsphasen und größer werdende Märkte sind selten geworden. Der Wettbewerb hat auch gute Ideen. Einkäufer werden oft an der Höhe des erreichten Rabattes gemessen. Der Druck auf Preise und Kosten steigt enorm.

In diesem Intensiv-Training erarbeiten wir mit Ihnen die 7 wirksamen, in der Praxis erprobten, Abschlusstechniken. Techniken, wie Sie den Auftrag holen, auch wenn Ihr Kunde schon seit Jahren bei Ihrem Wettbewerber kauft. Abschlussverstärker, wenn Ihr Gesprächspartner das OK zu Ihrem Vorschlag noch von Person X einholen muss und vieles mehr. In diesem 2-tägigen Training erhalten Sie das notwendige Werkzeug für Ihre positiven Verkaufsabschlüsse. Die glorreichen 7 Abschlusstechniken werden Ihnen auch in schwierigen Situationen helfen, den Auftrag an Land zu ziehen. Darüber hinaus erlernen Sie eine unglaublich wirksame Methode, Verkaufsabschlüsse zu programmieren.

#### TEILNEHMERKREIS

Führungskräfte aus Verkauf und Vertrieb, SalesmanagerInnen und GebietsverkaufsleiterInnen, Key-Account-ManagerInnen, Pharma-ReferentenInnen, VerkäuferInnen im Außendienst. Im Verkauf tätige Menschen, die ihre Verkaufsabschlüsse optimieren wollen.

#### HIER ERFAHREN SIE:

- Wie Sie den Verkaufsabschluss erfolgreich planen
- Wie Sie das Abschlussgespräch professionell organisieren
- Wie Sie eigene und fremde (Abschluss-)Barrieren erkennen und abbauen
- Wie Sie eine tolle Beziehung mit Ihren Kunden aufbauen
- 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:

- ✓ Vorwände erkennen
- ✓ Mit Einwänden richtig umgehen
- ✓ „Ihre“ Abschlusstechnik „konditioniert“ einsetzen
- ✓ Ihre Erfolge programmieren
- ✓ Jedes Abschlussgespräch „auf den Punkt“ bringen
- ✓ Sicher abschließen, auch in schwierigen Situationen
- ✓ Aufträge nach dem „win-win-Prinzip“ abholen

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

- SELBST- UND ZEITMANAGEMENT  27.5.04  11.11.04 € 492,-(excl. 20% USt.)
- SIGNALE ERKENNEN-CHANCEN NUTZEN  17.-18.6.04  6.-7.12.04 € 984,-(excl. 20% USt.)

in Zusammenarbeit mit  
**GEWINN**  
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN PERSÖNLICHEN VORTEIL

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

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