

TERMINÜBERSICHT 2004 für Ihren Verkaufserfolg im Neuen Jahr

FAX-ANMELDUNG ZUM VBC - COLLEG:

bitte den Termin des gewählten Collegs ankreuzen und an VBC faxen 01/595 34 81-20

VBC ✨ (1-Stern)-Programm

Zielgruppen: VerkäuferInnen im Einzelhandel, Call-Center und Verkaufsdienst



BEZIEHUNGSMANAGEMENT AM TELEFON

Ultimativ für Menschen mit viel Kundenkontakt

29.-30.3.04 30.09.-1.10.04

€ 904,- pro Person



BEI ANRUF AUFTRAG

Aktiv und erfolgreich verkaufen

3.6.04 18.11.04

€ 478,- pro Person



BEI ANRUF TERMIN

Höhere Trefferquote bei Termin-Akquisition

4.6.04 19.11.04

€ 478,- pro Person

VBC ✨ ✨ (2-Stern)-Programm

Zielgruppen: VerkäuferInnen im Außendienst und Key-Account-Manager



8-STUFEN ZUM VERKAUFSERFOLG

Zur Spitzenklasse im Aussendienst und Key-Account

21.-23.4.04 6.-8.10.04 24.-26.11.04

€ 1.377,- pro Person



PRÄSENTATIONEN, DIE VERKAUFEN!

Wichtige Entscheidergruppen überzeugen

3.-5.11.04

€ 1.377,- pro Person



DIE SPRACHE DER ERFOLGREICHEN

Kommunikation und Körpersprache

19.10.04

€ 492,- pro Person



SELBST- UND ZEITMANAGEMENT

Höhere persönliche Produktivität und Lebensqualität

27.5.04 11.11.04

€ 492,- pro Person



DER PREIS IST HEISS

Wertschöpfung durch erfolgreiche Preisverhandlungen

1.12.04

€ 588,- pro Person



SIGNALE ERKENNEN - CHANCEN NUTZEN

7 Wege zum Positiven Verkaufsabschluss

17.-18.6.04 6.-7.12.04

€ 984,- pro Person



MIT SELBST-COACHING ZUM ERFOLG

Das Mentalprogramm zur Nutzung der unbewussten Potentiale

11.-12.10.04

€ 984,- pro Person



DIE LETZTEN GEHEIMNISSE IM VERKAUF

Vom Profi- zum Starverkäufer

8.-9.11.04 und 13.-14.12.04

€ 1.780,- pro Person

VBC ✨ ✨ ✨ (3-Stern)-Programm

Zielgruppen: Führungskräfte im Verkauf



EFFEKTIVES MANAGEMENT IM VERKAUF

Vom Vorgesetzten zur Führungskraft

6.-7.5.04

€ 1.245,- pro Person

Alle Preise exkl. 20% Ust.

Bitte in Blockbuchstaben ausfüllen

Vor/Zuname(n)

Funktion(en)

Firma

Anschrift

Branche

Telefon

Fax

E-Mail

Bitte bestätigen sie ihre Anmeldung:

INFO-ANFORDERUNG:

Ja, bitte schicken Sie mir ein Einzelprospekt zum Training:

Ja, bitte schicken sie mir den VBC-Gesamtkatalog für firmeninterne Veranstaltungen

WEITERE INFORMATIONEN:

• erfolgstraining@vbc.at • www.vbc.biz • +43/1/595 34 81 81

ANMELDUNG an VBC faxen 01/595 34 81-20

EUROPAS STAR-VERKAUFSTRAINER JAN WAGE
kommt für den Powertag extra nach Wien

VBC POWERTAG



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 nützen.



C. Obermüller



H. Feldmann



Mag. R. Kmenta

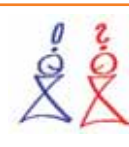


N. Tripolt

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)

ANMELDUNG zum VBC POWERTAG am 26.2.04, an VBC faxen 01/595 34 81-20 oder unter 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, Mittagsmenü
- VIP: € 249,-** excl. 20 % Ust. Beinhaltet: alles wie Executives, jedoch reservierte Sitzplätze in unmittelbarer Bühnennähe, mehrgängiges Abendessen und Diskussionsrunde mit den Powertag-Referenten

- EKLUSIVPAKETE:**
- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> bei 12 EXECUTIVE karten 1 Stück GRATIS | <input type="checkbox"/> bei 24 EXECUTIVE karten 2 Stück GRATIS |
| <input type="checkbox"/> bei 12 VIP karten 1 Stück GRATIS | <input type="checkbox"/> bei 24 VIP karten 2 Stück GRATIS |

Titel, Vor/Zuname(n)

Firma/Anschrift

Telefon

email

In Zusammenarbeit mit

GEWINN

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN PERSONLICHEN VORTEIL