



Workshop:

Verkauf - Kunden richtig abholen.

Übersicht: Kennen Sie Ihre Kunden eigentlich? Wissen Sie, was Ihre Kunden bewegt und was sie brauchen? Dieses zweitägige Seminar vermittelt Ihnen theoretisch und praktisch die Fertigkeiten eines guten Verkäufers, der vom Kunden eher als Partner denn als Akquisiteur gesehen wird. Wie erkennen Sie die Bedürfnisse des Kunden? Wie ist ein potentiell erfolgreiches Akquisegespräch aufgebaut? Wie machen Sie aus der Kaltakquise eine "warme" Akquise? Wie gehen Sie mit Widerständen und mit Einwänden kreativ um? Und das wichtigste: Wie erzielen Sie einen guten Abschluss?

Dauer: 2 Tage

Teilnehmerzahl: 6-15

Zielgruppe: Verkäufer, Vertriebsleiter

Ziel: Die Teilnehmer erlernen auf Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse effektive Kommunikationstechniken im Verkauf, die es ihnen erleichtern, bessere Kundenbeziehungen aufzubauen und eine bessere Abschlussquote zu erzielen.

Inhalte:

- Was ist ein guter Verkäufer?
- Wer sind eigentlich meine Kunden?
- Grundregeln der Verkaufskommunikation
- Der Spannungsbogen
- Eigenmotivation
- Zum Abschluss kommen
- Mit Einwänden konstruktiv umgehen
- Übungen

Leitung: Dr. Constantin Sander, Regensburg
Business-Coach & Trainer

mind steps
Dr. Constantin Sander
Domplatz 7
93047 Regensburg

FAX: 0321-21 22 21 74

Workshop-Anmeldung

Name, Vorname*:
Firma:
Straße, Hausnr.*:
PLZ, Ort*:
Telefon:
Mobil:
Email:

* zwingend erforderliche Angaben

Ich melde mich hiermit verbindlich für folgenden Workshop an:

Verkauf: Kunden richtig abholen

Termin: 19.-20.01.2012 Kosten: EUR 390,- zuzügl. 19% MWSt.

Ort: Regensburg

Der Preis beinhaltet neben dem Workshop-Beitrag auch das Lunch, Pausenverpflegung und die Seminarunterlagen. Der Workshop ist als berufliche Fortbildung steuerlich abzugsfähig.

Geschäftsbedingungen

Nach der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung, eine Rechnung sowie weitere Informationen. Mit der Anmeldebestätigung und der Bezahlung ist Ihre Anmeldung abgeschlossen. Eine Stornierung ist bis zu 6 Wochen vor Seminarbeginn kostenfrei möglich. Danach sind 60% des Beitrags fällig, sofern kein Ersatzteilnehmer nachrückt. Bei Absagen innerhalb von 4 Wochen vor Seminarbeginn sind 85 % des Beitrags fällig. Sollte das Seminar wegen zu geringer Nachfrage von uns abgesagt werden müssen, erhalten Sie den gezahlten Betrag selbstverständlich in voller Höhe zurück.

Datum _____

Unterschrift _____