



# Agenda

---

## für das Seminar: „Mit Strategie zum Erfolg— Überzeugende Vorgehensweise von der Vorbereitung bis zum positiven Abschluss“

<b>Termin:</b>	Mittwoch, den 21.01.2015 - Freitag, den 23.01.2015
<b>Dauer:</b>	3 Tage
<b>Beginn:</b>	8:56 Uhr bis ca. 17:00 Uhr
<b>Veranstaltungsort:</b>	Regensburg
<b>Für wen:</b>	Für alle die verkaufen, Vertriebsmitarbeiter, Neueinsteiger und „alte Hasen“, Vertriebsleiter, Führungskräfte, Selbstständige, Geschäftsführer, Einkäufer, welche die Gegenseite kennen lernen möchten

### Inhalt:

- ▲ Die Kunst des Verkaufens
- ▲ Die verbale und nonverbale Kommunikation als Werkzeug im Verkauf
- ▲ Psychologische Gesprächsführung
- ▲ Die sichere Entwicklung des Interessenten zum Kunden
- ▲ Die exakte Zieldefinition und Vorbereitung
- ▲ Die telefonische Terminvereinbarung
- ▲ Gezielt Vertrauen aufbauen
- ▲ Die umfassende und vollständige Bedarfsermittlung
- ▲ Die spannende und begeisternde Präsentation
- ▲ Das verständliche und überzeugende Angebot
- ▲ Die harte aber faire (Preis-) Verhandlung
- ▲ Die souveräne Einwandbehandlung
- ▲ Der krönende und erfolgreiche Abschluss
- ▲ Praktische Umsetzung in Situationszenarien

**Nutzen:** Der Workshop zeigt Ihnen erfolgserprobte und psychologisch ausgefeilte Wege auf, wie Sie in kürzerer Zeit mit größerer Sicherheit zum geplanten Abschluss kommen. Dabei werden sowohl branchenbezogene als auch unternehmensspezifische Gesichtspunkte und Ihre besondere Wettbewerbssituation berücksichtigt. Die zielgerichtete, auf die Persönlichkeit abgestimmte Gesprächsführung ermöglicht eine beachtliche Zeitersparnis und eine gesteigerte Erfolgsquote. Sie erlernen sofort einsetzbare Methoden, wie Sie den Nutzen Ihrer Produkte, Ihrer Leistungen und der ausgearbeiteten Lösungen richtig vermitteln, noch weniger Preisnachlässe geben und dadurch einen höheren Ertrag erzielen.



# Anmeldeformular

## für das Seminar: „Mit Strategie zum Erfolg– Überzeugende Vorgehensweise von der Vorbereitung bis zum positiven Abschluss“

**Termin:** Mittwoch, den 21.01.2015 - Freitag, den 23.01.2015

**Veranstaltungsort:** Regensburg

Ja, an dem Seminar nehmen..... Personen teil.

Investition für 3 Tage inkl. ausführlichen Seminarunterlagen, Verpflegung u. Tagesgetränke  
1.390,- € (zzgl. Mwst.)

Firma: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Tel./Fax: \_\_\_\_\_

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Rechnung auf:  meinen Namen  
 Firma

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Datum, Ort: \_\_\_\_\_

Unterschrift: \_\_\_\_\_

Gerne nehmen wir für Sie eine Zimmerreservierung auf Ihre Rechnung vor:

Einzelzimmer  Doppelzimmer Anreise am: \_\_\_\_\_

bitte senden Sie künftig keine Informationen mehr Abreise am: \_\_\_\_\_

Füllen Sie das Formular bitte vollständig aus und senden Sie es an:

**SALES-EXPERTS GmbH**  
**Neuhaus 8**  
**92334 Berching**

**Telefon: (08460) 90 17 0**  
**Telefax: (08460) 90 17 222**  
**E-Mail: [info@sales-experts.com](mailto:info@sales-experts.com)**

**ACHTUNG!!!** Begrenzte Teilnehmerzahl auf 8 Personen. Deshalb sichern Sie sich schnellstmöglich Ihren Platz. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Der volle Rechnungsbetrag ist dann zur Zahlung fällig. Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde oder der Rechnungsbetrag am Seminartag per Scheck beglichen wird. Ein Rücktritt weniger als 10 Tage vor Seminarbeginn ist nicht möglich. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen zum Veranstaltungstermin ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden. Bitte nehmen Sie Stornierungen immer schriftlich vor.