



# Agenda

## für das Vertriebsseminar: „Neu im Vertrieb - Erfolgreich ab der ersten Stunde“

<b>Termin:</b>	Montag, den 20.04.2015 - Mittwoch, den 22.04.2015 und Montag, den 28.09.2015 - Dienstag, den 29.09.2015
<b>Veranstaltungsort:</b>	Regensburg das Hotel wird rechtzeitig bekannt gegeben
<b>Für wen:</b>	Workshop für alle Verkäufer erklärungsbedürftiger Produkte und/oder Dienstleistungen

### Inhalt:

- ▲ Die Grundlagen des Verkaufens
- ▲ Die exakte Zieldefinition und Planung
- ▲ Die effiziente Kommunikation im Vertrieb und im Unternehmen
- ▲ Reden und Rhetorik
- ▲ Richtig Fragen – aber wie?
- ▲ Selbstbewußtes und überzeugendes Auftreten
- ▲ Die sichere Entwicklung des Interessenten zum Kunden
- ▲ Die sieben Todsünden des Vertriebs - Was Sie nicht tun sollten
- ▲ Die telefonische Terminvereinbarung
- ▲ Gezielt Kundenvertrauen zu „seinem“ Lieferanten/Partner aufbauen
- ▲ Die umfassende und spezifische Bedarfsermittlung
- ▲ Die erfolgreiche, auf den Kundenbedarf abgestimmte Präsentation
- ▲ Das übersichtliche und verständliche Angebot
- ▲ Das faire Preisgespräch – Rabatte oder Nutzen verkaufen?
- ▲ Die souveräne Einwandbehandlung
- ▲ Der krönende und erfolgreiche Abschluss
- ▲ Bestandskunden übernehmen und Folgeverkäufe initiieren
- ▲ Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

**Nutzen:** Neueinsteiger und Quereinsteiger erhalten hier das richtige und griffige Werkzeug, um heute bei den gestiegenen Anforderungen an den Vertrieb erklärungsintensiver Produkte und Dienstleistungen schnell erste Erfolge aufzeigen zu können. Falsche Vorgehensweisen, die sich bei dem „Wurf ins kalte Wasser“ schnell einbürgern können, werden so im Ansatz vermieden. Durch direkte Umsetzbarkeit aller Methoden festigen sich diese, ermuntern zur weiteren Anwendung dieser Methoden und motivieren den Verkäufer zu mehr Leistung. Viele Situationsübungen geben die Sicherheit für den Echteinsatz.



# Anmeldeformular

## für das Vertriebsseminar: „Neu im Vertrieb - Erfolgreich ab der ersten Stunde“

**Termin:** Montag, den 20.04.2015 - Mittwoch, den 22.04.2015  
und  
Montag, den 28.09.2015 - Dienstag, den 29.09.2015

**Veranstaltungsort:** Regensburg das Hotel wird rechtzeitig bekannt gegeben

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

Investition für 5 Tage inkl. ausführlichen Seminarunterlagen, Verpflegung u. Tagesgetränke  
2.250,- € (zzgl. Mwst.)

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

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

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

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**  
**Neuhaus 8**  
**92334 Berching**

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

**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.