



Intensivseminar Fr 06.- Sa 07.02.201 in Utting am Ammersee Aktiv und glücklich im Verkauf



„Da es sehr förderlich für die Gesundheit ist, habe ich beschlossen glücklich zu sein.“

Zitat von Voltaire

Um was geht es?

Im täglichen Verkaufsleben glücklich sein. So simple und lapidar es klingt, so hart ist es doch manchmal zu bewerkstelligen. Wir bieten Ihnen die einmalige Gelegenheit ein Verkaufsseminar der anderen Art zu erleben. In schöner Umgebung mit gut dosierten Impulsen geht es ums Innehalten und ums Bewusst werden, worauf wir unsere verkäuferischen Aktivitäten ausrichten sollten und was unser persönliches Glück im Verkauf ausmacht.

Freuen Sie sich auf diese Verkaufs- & Glücksimpulse:

- Einführung in die anerkannte positive Psychologie und ihre Bedeutung im Verkauf
- Warum verkaufen richtig glücklich macht und wie Sie dabei anhaltend motiviert bleiben.
- Warum Sie täglich so viel Zeit wie möglich für den aktiven Verkauf einsetzen sollten und wie das gelingen kann.
- Verkaufserfolg neu definiert – welche Stufen führen bei Ihnen zum Verkaufserfolg?
- Täglich Erfolge im Verkauf feiern und festhalten – Ihr Glücksjournal.
- Der Kunde als Partner – gelungene Beziehungen im Arbeitsleben.
- Verkaufen im Flow – mehr Energie und Erfolg für Ihren täglichen Verkauf.
- Bei Optimisten kauft man gerne – wie Sie lachend einfach leichter verkaufen und auch längere Durststrecken mit der richtigen Motivation gut überstehen.

Ihr persönlicher und unternehmerischer Nutzen aus diesem Verkaufsseminar?

Tatsache ist, im täglichen Geschäft bleibt die Freude am Verkauf oft auf der Strecke. Die Ursachen dafür sind vielfältig – zu wenig Zeit, zu viel Aufgaben oder eine Kombination von beidem? Nicht immer stellt sich außerdem auf Anhieb der erwünschte Verkaufserfolg ein. Die Folge: sie verkaufen nur ungern oder zu wenig aktiv. Wir sagen Schluss damit! Mit diesem Seminar machen Sie einen entscheidenden Schritt Richtung Effektivität und Effizienz im Verkauf. Und noch wichtiger: das aktive Verkaufen wird Ihnen in Zukunft wieder richtig Spaß machen und Ihnen die Möglichkeiten schaffen, die Sie sich persönlich und unternehmerisch erträumen.

Wer sollte das Intensiv-Verkaufsseminar für sich nutzen?

Alle Unternehmer und Selbständige, die selbst ihr bester Verkäufer sind oder es werden wollen.
Alle Mitarbeiter im Verkauf, die sich neuen Schwung und Elan wünschen und noch mehr aktiv verkaufen wollen.

SCHUBs Vertriebskonzepte, Sandra Schubert
Taxisstr. 10a – 83024 Rosenheim
Tel. 08031-67228, Fax 08031-268689
e-mail: kontakt@schubs.com, www.schubs.com

SCHUBS[®]
VERTRIEBSKONZEPTE



Förderliche Rahmenbedingungen:

Eine Gruppengröße max 12 Teilnehmern ermöglicht uns einen intensiven Austausch miteinander. Angeleitet und begleitet werden Sie von zwei praxiserprobten, einfühlsamen, fröhlichen Referentinnen mit unterschiedlichen Persönlichkeiten und Kompetenzen.



GlückScout Eva-Imana Meier ist Dipl. Betriebswirtin (FH), erfolgreiche Unternehmerin in der Versicherungsbranche und Expertin für positive Psychologie. Ihre große Leidenschaft ist die Glücksforschung. Es gelingt ihr, die der Wissenschaft des 21. Jahrhunderts aktuell zur Verfügung stehenden Forschungsergebnisse unkompliziert und praxistauglich zu präsentieren, ohne dass sie dadurch an intellektueller Aussagekraft verlieren. Sie verbindet über 20 Jahre Management-, Coach- und Lebenserfahrung mit einer Vielzahl von psychologischen, künstlerischen und kaufmännischen Ausbildungen.

Weitere Informationen finden Sie auf: www.gluecksscout.net



Sandra Schubert, genannt die SCHUBS ist in erster Linie leidenschaftliche Verkäuferin. Seit über 15 Jahren ist sie selbständig als Verkaufstrainerin, Vortragende und Coach. Sie zeichnet sich aus durch eine frische lebendige Art, ein strukturiertes Vorgehen und ein großes Gespür für Menschen. Seit 3 Jahren beschäftigt sie sich intensiv mit der positiven Psychologie und deren Bedeutung im Verkauf. Sie ist zertifizierte Insights Discovery Trainerin und ein methodisch-didaktisches Multitalent.

Sandra Schubert gehört zu den gefragtesten Verkaufsexperten Deutschlands und ist seit 2005 als professionelles Mitglied der German Speakers Organisation anerkannt. Ihr Buch Happysales erscheint im 05/2015 im renommierten Wiley Verlag. Näheres unter www.schubs.com.

Seminartermin/Investition:

Fr 06.02.15 09:30 -18:00 Uhr, Sa 07.02.15 14 09:00 – 17:30 Uhr

Alternativtermin Rosenheim: 13.-14. März 2015 (700€ netto zzgl. MwSt incl. Tagungspauschale)

Ort: Bildungszentrum Holzhausen, Seeholzstr. 1-3, Utting am Ammersee, 08806-22107

Seminarpreis 700€ zzgl. 120€ Tagungspauschale und zzgl. 19% gesetzl. MwSt

(Sollten Sie die MwSt nicht absetzen können bitte melden).

Enthalten sind die Trainingsimpulse, Seminarunterlagen, alle Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen an beiden Tagen. Übernachtungen bitte direkt buchen EZ incl. Frühstück 62€/DZ 94€.

Die Buchungsbedingungen und Fristen:

Anmeldeschluss ist der 10. Jan 2015. Anmeldungen bitte einfach per E-Mail an kontakt@schubs.com unter Angabe von Vor- und Zuname, ggf. Firmenadresse, Kontaktdaten sowie Rechnungsadresse. Rechnungsstellung erfolgt nach Eingang der Anmeldung. Sollten Sie verhindert sein können Sie gerne jederzeit einen Ersatzteilnehmer stellen. Stornierungen bis zum 10.01.15 sind mit einer Gebühr von 50% möglich. Danach sind kostenfreie Stornierungen nach bestätigter Anmeldung leider nicht mehr möglich.

Unser Glücksversprechen:

Wenn Sie Lust und Offenheit mitbringen verschaffen wir Ihnen an diesen zwei Tagen echte Glücksmomente im Verkauf die bleiben. Versprochen!

SCHUBS Vertriebskonzepte, Sandra Schubert
Taxisstr. 10a – 83024 Rosenheim
Tel. 08031-67228, Fax 08031-268689
e-mail: kontakt@schubs.com, www.schubs.com

SCHUBS®
VERTRIEBSKONZEPTE



Anmeldung bitte bis spätestens 10.01.2015 per Fax an 08031-268689 oder per E-Mail kontakt@schubs.com. Gerne auch unter www.schubs.com/aktuelles.

Ja, ich nehme verbindlich am Seminar teil, und hier meine Daten:

Utting am Ammersee 06./07. Feb 15 Rosenheim 13./14. März 15

Firmenname:

Name, Vorname 1. Teilnehmer:

Name, Vorname 2. Teilnehmer:

Straße, Nr:

Plz, Ort:

Telefon:

Telefax:

E-Mail:

Unterschrift:

Zur Rücksprache stehen wir Ihnen unter 08031/67228 gerne zur Verfügung.

Teilnehmerstimme Seminar Nov 2014:

„Das Seminar „Aktiv und Glücklich im Verkauf“ verbindet auf sehr gelungene Art und Weise die notwendige Theorie des Verkaufens mit praktischen und auflockernden Elementen zu den Themen Verkauf und positive Psychologie. Trotz des sehr umfangreichen Seminarinhalts lässt Frau Schubert durch Ihre pfiffige Vortragsweise keine Langeweile aufkommen, es gelingt ihr sehr gut auch einzeln auf die Seminarteilnehmer einzugehen. Für eine angenehme Ergänzung sorgt Frau Meier mit dem Thema positive Psychologie, welches sie den Teilnehmern auf sehr motivierende Art zu vermitteln weiß. Ein gelungenes Seminar um sich in seinen Verkaufstätigkeiten neu zu motivieren und zu strukturieren!“

Sebastian Hetz, Connout Beratung und Entwicklung, Inzell
<http://www.conout-outdoor.com/>

SCHUBS Vertriebskonzepte, Sandra Schubert
Taxisstr. 10a – 83024 Rosenheim
Tel. 08031-67228, Fax 08031-268689
e-mail: kontakt@schubs.com, www.schubs.com

SCHUBS®
VERTRIEBSKONZEPTE