



Unsere Top 10: Mit diesen Verkaufsseminaren „schubsen“ wir Sie zum Erfolg!

1) Kundenorientierte Kommunikation am Telefon - Zeigen Sie sich von Ihrer „besten Telefonseite“!

Sie möchten Ihr Unternehmen am Telefon optimal präsentieren und die Chance jedes Kundenkontaktes nutzen? Dann sind Sie hier richtig! Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Gut wenn deshalb beim ersten Telefonat alles perfekt läuft! Mit diesem Seminar sorgen Sie für eine optimale telefonische Visitenkarte Ihrer Firma.

(1-1,5 Tage)

[mehr Info unter www.schubs.com](http://www.schubs.com)

2) Telefonpower - aktiver Verkauf am Telefon

Sie sind im Vertrieb oder im Innendienst tätig und wollen das Telefon zu Ihrer „Stärksten Waffe“ machen? Dieses Seminar richtet sich an alle, die künftig nicht nur reagieren, sondern vor allem auch agieren wollen! In diesem Seminar lernen Sie das Telefon ohne Scheu im aktiven Verkauf einzusetzen, und zwar sowohl bei bestehenden Kunden, als auch bei Neukunden.

(1,5-2 Tage)

[mehr Info unter www.schubs.com](http://www.schubs.com)

3) Der Hippokrates Code - der Code mit dem Sie jeden Kunden knacken!

Geht es Ihnen auch so? Sie möchten einen neuen Kunden für sich und Ihr Unternehmen gewinnen, aber er macht es Ihnen nicht leicht? Er ist verschlossen wie ein Tresor und Sie kommen einfach nicht an ihn ran? Damit ist jetzt Schluss! Mit diesem Seminar erschließt sich für Sie eine neue Verkaufswelt.

(0,5 – 2 Tage)

[mehr Info unter www.schubs.com](http://www.schubs.com)

4) Vier gewinnt – erlernen Sie die Kunst der Neukundenkommunikation in vier Schritten

Kennen Sie „Vier gewinnt“? Ein Strategie-Spiel bei dem derjenige gewinnt, der vorausschauend, schnell und gezielt handelt. Das was in diesem Spiel gilt, gilt auch für die Gewinnung von Neukunden! Erfahren Sie die Geheimnisse eines guten Beziehungsaufbaus und einer treffsicheren Nutzenargumentation. Wir zeigen Ihnen, wie sie mit Verzögerungstaktiken und mit Zweifeln des Kunden umgehen, so dass Sie sicher und preisstabil zum Abschluss kommen.

(1,5-2 Tage)

[mehr Info unter www.schubs.com](http://www.schubs.com)

5) Vom Angebot zum Auftrag - so steigern Sie Ihre persönliche Abschlussquote!

Geht es Ihnen auch so? Sie verbringen Stunden damit Angebote zu schreiben und daraus werden einfach zu wenig Aufträge? Nach diesem Seminar können Sie treffsichere Angebote unterbreiten und diese konsequent und zielgerichtet zum Abschluss bringen. (1 Tag)

[mehr Info unter www.schubs.com](http://www.schubs.com)

6) Die Kunst den Wunschpreis zu erzielen – so führen Sie Preisverhandlungen richtig!

„Immer wenn es um den Preis geht wird es unangenehm! Ich kann mich einfach nicht selbst verkaufen! Bestimmt drückt der Kunde wieder den Preis!“

Haben Sie solche oder ähnliche Gedanken wenn es um das Preisgespräch mit Ihrem Kunden geht?

Dann raus aus der negativen Spirale – programmieren Sie sich positiv!

Mit der Teilnahme an diesem Seminar sichern Sie sich künftig mehr Marge.

Probieren Sie es einfach aus, es funktioniert garantiert! (1-2 Tage)

[mehr Info unter www.schubs.com](http://www.schubs.com)

7) Von der Reklamation zur Empfehlung- so sorgen Sie für mehr Kundenzufriedenheit und Umsatz!

Ihre Kunden bedrängen Sie mit Reklamationen und Sie wollen diese taktisch klug und mit Sinn für den Menschen im Kunden auflösen? Wenn Sie so denken und künftig jede Reklamation als Chance für eine intensivere Kundenbeziehung betrachten wollen, dann nutzen Sie dieses Training für mehr Kundenzufriedenheit und dadurch mehr Umsatz! (1 Tag)

[mehr Info unter www.schubs.com](http://www.schubs.com)

Impressum & Kontakt

SCHUBS Vertriebskonzepte – Taxisstr. 10a – 83024 Rosenheim

Tel. 08031-67228, Fax 08031-268689

e-mail: kontakt@schubs.com, Internet: www.schubs.com

SCHUBS^S
VERTRIEBSKONZEPTE
SANDRA SCHUBERT



8) Die Person im Fokus – so bekommen Ihre Verkäufer neue Motivation und Energie!

Sie werden in einer immer hektischeren Zeit auch noch mit einer Flut von Information zugeschüttet. Die Zeit, die für den aktiven Verkauf bleibt, wird immer knapper und trotzdem steigt der empfundene Verkaufsdruck. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Verkäufer nicht resignieren, sondern sich motiviert dieser Herausforderung stellen! In diesem Seminar lernen Ihre Teilnehmer sich selbst in ihrer Rolle als Verkäufer besser kennen und können künftig ihre Stärken wieder erfolgreich im Verkauf einsetzen.

(3 Tage)

[mehr Info unter www.schubs.com](http://www.schubs.com)

9) Menschen machen Marken- Ihre Mitarbeiter als charismatische Markenbotschafter

Für den ersten Markenkontakt gibt es keine zweite Chance. Sorgen Sie dafür, dass bei diesem bleibendem Eindruck alles gut läuft! Wodurch kann eine Enttäuschung des Konsumenten verhindert werden? Und wie bereichert der Mitarbeiter durch sein Verhalten das Markenversprechen? In diesem Seminar erhalten Sie die Antworten auf diese entscheidenden Fragen. Aus Ihren Mitarbeitern werden charismatische Markenbotschafter und Ihr Markenversprechen wird künftig garantiert gehalten.

(1-2 Tage)

[mehr Info unter www.schubs.com](http://www.schubs.com)

10) Stunden der Strategie- professionell moderierte Workshops für Ihr Unternehmen

Ärgern Sie sich öfter über Zeitverschwendung in Ihren Arbeitssitzungen? Oder haben Sie den Eindruck, dass in Ihren Workshops zwar viel geredet, aber wenig erreicht wird! Insbesondere wenn es um Themen aus dem Bereich Vertrieb und Marketing geht? Wir ermöglichen eine kreative und offene Diskussion. Daraus ergibt sich für Sie fast immer eine Teamlösung, die besser ist als jede zuvor da gewesene Einzellösung. Durch unsere Moderation hat Ihr Team wieder ein klares Ziel vor Augen!

(ab 1 Tag)

[mehr Info unter www.schubs.com](http://www.schubs.com)

Die SCHUBS – Sandra Schubert:



Sandra Schubert kommt aus dem Verkauf und lebt diesen tagtäglich. Seit über zwölf Jahren trainiert Sie Unternehmer, Verkaufsleiter, Verkäufer, Promotoren und Merchandiser. Sie verfügt über einen praktischen Einblick in viele Branchen (Handel, Banken, Versicherungen, Elektronik, Automobil und Automotive, Dienstleistungen) und zählt diverse Markenunternehmen, wie z.B. Mercedes, O₂ Telefonica, Philip Morris, Red Bull etc. zu ihren Kunden.

Mit Sandra Schubert als Referentin werden auch trainingsresistente Teilnehmer zu „Wiederholungstäter“: denn sie schätzen ihre humorvolle, lebendige und praxisnahe Art der Wissensvermittlung.

Sandra Schubert gehört zu den gefragtesten Verkaufstrainern Deutschlands und ist seit 2005 als professionelles Mitglied der German Speakers Organisation und der International Föderation for Professional Speakers anerkannt. Näheres unter www.schubs.com.

Mein Markenversprechen: Unsere Trainings werden alle von dynamischen, begeisterungsfähigen Referenten durchgeführt. Dabei ist es selbstverständlich, dass unsere sympathischen Trainer auch über das entsprechende Verkaufs-Knowhow verfügen. Wie sonst könnten wir Ihre Trainingsteilnehmer menschlich, humorvoll und impulsgebend in die richtige Richtung „schubsen“.

Ihre Investition:

1750,00€ netto pro Tag und Trainer zzgl. Spesen. Vorbereitung und individuelle Konzeption nach Aufwand.

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

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

SCHUBS^S
VERTRIEBSKONZEPTE
SANDRA SCHUBERT