



*Nicht mit Erfindungen,
sondern mit Verbesserungen macht man Vermögen.*

Henry Ford





GSC: 2010

Was dieser Infobrief leisten kann:

Informationen über die Trainingsinhalte vermitteln.

Daten zu den Veranstaltungen, wie Preise, Termine, Veranstaltungsort, Inhalte, Programmabläufe und Trainer.

Was dieser Infobrief nicht leisten will und kann:

Erfolge dokumentieren.

Die Effektivität und Effizienz unserer Arbeitsweise vermitteln.

Sie überreden.

Trainingsmodelle „verraten“.

Was wir Ihnen vermitteln wollen:

Kommunikation ist keine Einbahnstrasse! - Diese Überzeugung ist auch für Ihr Unternehmen wichtig.

Information kann nur im Dialog funktionieren. Feedback ist erforderlich.

Treten Sie mit uns in Kontakt, als ob wir ein Kunde wären.

Warum sollten wir uns Kunden gegenüber anders verhalten wie gegenüber Dienstleistungsanbietern und Lieferanten?

Verkaufen ist leicht und ehrlich.

Manipulieren war gestern – Echte Partnerschaft ist heute!

Was wir Ihnen versprechen:

Vollen Einsatz mit höchstem Engagement!

Wir bieten nur eine Leistung an, wenn wir voll überzeugt sind, Ihnen helfen zu können.

Diskretion und Vertraulichkeit.

Flexibilität und Individualität für jeden Teilnehmer.

Es lohnt sich für Sie, anders machen wir es nicht für Sie.

Ein persönliches Gespräch wird sich für Sie lohnen - versprochen!

Besonderheiten:

Wir setzen auf individuelles Coaching-on-the-Job durch erfahrene Trainer.

Auf Wunsch begleiten wir Sie oder Ihre Mitarbeiter bei der Umsetzung und Integration in den Arbeitsalltag.

Erfolg lässt nicht mit sich verhandeln, sondern kommt vom **TUN: Tag und Nacht.**

Erfolgreich Telefonieren (Out-Bound-Calling) |

ETA

1-tägiges Vertriebs -Training

Viele komplexe Faktoren bestimmen Ihre heutigen Verkaufstätigkeiten am Telefon. Einige dieser Faktoren: „Wie mache ich einem potenziellen Kunden deutlich, dass es für ihn „Sinn“ macht, sich mit uns zu beschäftigen und einzulassen?“ und „Wie kann ich mit diesem potenziellen neuen Kunden einen Termin vereinbaren?“. Dies sind die Leitfäden des Trainings, das German Sales Consulting durchführt.

Dieses Ihren Kunden in den Mittelpunkt stellende Telefontraining, das ganz auf die tägliche Praxis von Akquisiteuren, Marketing- und Vertriebsmitarbeitern abgestimmt ist, entspricht voll und ganz Ihren heutigen Anforderungen

Investition:

Trainingshonorar: 490,00 € pro Teilnehmer und Tag zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Reise- und Übernachtungskosten der Teilnehmer sind exklusive.

Viel Freude und Erfolg bei unserem gemeinsamen Training. Sichern Sie sich Ihren Platz. Gerne beraten wir Sie auch persönlich, per Telefon, per Mail oder in einem Gespräch in Ihrem Unternehmen.

Inhalt

- Vor- und Nachteile des telefonischen Kontaktes und die entscheidenden Gründe für die Nutzung dieses Mediums.
- Telefonverhalten/Umgangsformen und die eigene Persönlichkeit, der zielorientierte Einsatz Ihrer Sprache und Stimme anwenden
- Allgemeiner Einblick in das menschliche Verhalten - „Vertrauen erwecken“ bei Ihren Geschäftspartnern. Ihr erster und manchmal entscheidender, letzter Eindruck; Vermeidung falscher und unsicherer Bemerkungen.
- Ihr professioneller Beginn eines Telefongesprächs.
- Zuhören und „Ohrkontakt“ mit Ihren Kunden.
- Ihre angemessene Reaktion auf Einwände, Beschwerden, Vorwürfe und Behauptungen Ihres Kunden.
- Professionell mit der „Barriere Telefonistin/Sekretärin“ umgehen.
- Kontaktwiderstände abbauen und Dominanz in einem Gespräch vermeiden. Angemessen reagieren auf Einwände, Beschwerden, Vorwürfe und Behauptungen potenzieller Geschäftspartner und Umgang mit den verschiedenen Beschwerdetechniken in Ihrer täglichen Praxis.
- Kluge, in Ihren Terminkalender passende Termine vereinbaren.
- Ihre erfolgreiche Nachbearbeitung und Ihr persönlicher Maßnahmeplan.

Das oben genannte, äußerst erfolgreiche und ausgewogene Programm wird durch die Fallbeispiele und Rollenspiele für Ihre Teilnehmer einen sehr wieder erkennbaren Charakter haben. Dadurch kann das in diesem Training Erlernte unmittelbar in Ihrer Arbeitssituation angewendet werden. Der Stoff dieses Trainings entspricht den neuesten Entwicklungen im modernen (telefonischen) Vertrieb.



Vorsprung 2010

Exceed your personal limits! - Überschreiten Sie ihre persönlichen Grenzen!

In dem Ergebnisworkshop Vorsprung 2010 geht es um Sie, um die Verwirklichung Ihrer Ziele und um Ihre Veränderung von (Lebens-) Umständen und Hindernissen. Sie werden wiederkehrende Muster aus Ihrem Leben erkennen und durchbrechen. Sie werden eine nicht bekannte Antriebskraft freisetzen. Letztendlich ist es von sekundärer Bedeutung in welchen der Lebensbereiche Defizite zu Tage treten:

- Beruf und Karriere
- Finanzielle Sicherheit und Unabhängigkeit
- Familie und soziales Umfeld
- Beitrag und Beteiligung in der Gesellschaft
- Gesundheit und Fitness
- Geist und Seele
- Menschenführung und Sozialkompetenz

Es geht um die ausgewogene Balance der Bereiche. Sie werden Ihren Bereich an dem Sie Ergebnisse erzielen werden im Workshop definieren und massive Handlungspläne erstellen. Freuen Sie sich auf die beiden Tage und Ihren Vorsprung 2010. Fähigkeiten wie Überzeugungskraft, Durchsetzungskraft, Begeisterungskraft, Leidenschaft, Antriebskraft, Führungskraft, Meisterschaft und Charisma werden Sie während dem Event noch weiter entwickeln.

Bereiten Sie sich in den zwei Tagen auf Ihr kommendes Erfolgsjahr 2010 vor. Erleben Sie, wie Sie Ihre Skepsis in Mut verwandeln. Erfahren Sie in gewohnter Weise, wie die Trainingserfolge und Seminarmodelle der GSC diese kraftvolle Wirkung bei Ihnen hinterlassen. Erleben Sie spielerisch, wie sich Ihre Ziele manifestieren. Gönnen Sie sich diese wichtigen Planungs- und Strategietage. Lernen Sie ganz nebenbei auch von anderen Führungskräften. Knüpfen Sie neue Geschäftskontakte. Hinterlassen Sie mit Freude und Leichtigkeit die Spuren Ihres Erfolges. Treffen Sie jetzt die Entscheidung und melden Sie sich jetzt an!

Zielgruppe:

- Manager, CEO`s, Unternehmer, Vorstände, Investoren,
- Vertriebsleiter, Abteilungsleiter, Führungskräfte,
- Menschen, die auf der Suche nach mehr sind.

Ziele:

- Ergebnisworkshop: Ergebnisse erreichen
- Motivation voll ausschöpfen
- Mit Gewissheit Ziele erreichen
- Widerstände erkennen und transformieren
- Spaß haben
- Den Vorsprung schaffen
- Leadership etablieren

Leistungen - Investition

- 2 Tage intensiver Ergebnisworkshop
- 2 mal gemeinsames Mittagessen
- 1 Überraschungsevent am Abend des 1. Tages
- 1 gemeinsames Abendessen
- Sie investieren in sich: 1600,00 € zzgl. MwSt. / pro Teilnehmer
- Wir organisieren auf Wunsch Ihre Übernachtung

Erfolgreich Verkaufen 1 und 2

|

EV 1 und EV 2

2 mal 2-tägiges Vertriebs- und Verkaufstraining: EV1 ist auch einzeln buchbar – EV2 ist ein Aufbautraining.

Ein kurzer Moment für vier Fragen:

1. Möchten Sie Marktführer in Ihrer Branche sein?
2. Möchten Sie mehr Umsatz und Gewinn in Ihrem Unternehmen erzielen?
3. Möchten Sie mit weniger Aufwand mehr erreichen?
4. Möchten Sie die Qualität Ihrer Mitarbeiter erhöhen?

Und...

... sind Sie schon wunschlos zufrieden mit den Leistungen Ihrer Verkäufer / Mitarbeiter im Zusammenhang mit den Zielstellungen die hinter diesen Fragen stehen?

Unser offenes Training, das wir seit über 7 Jahren erfolgreich durchführen, umfasst den kompletten Verkaufsprozess - von der Gesprächseröffnung bis zum Auftrag. Auch praxiserprobte Verkaufsprofis bekommen bei uns Impulse, um noch erfolgreicher zu werden. Dadurch steigern Sie sicher Umsatz und Gewinn.

Ihre Mitarbeiter werden die trainierten Methoden durch den "Just Now Effect©" sofort in die tägliche Praxis erfolgreich umsetzen und damit augenblicklich Ihren Erfolg effektiv steigern. Wir verbinden effizient Bewährtes mit Aktualität. Unsere Seminare werden von uns zertifiziert. Bei erfolgreicher Teilnahme erhalten Ihre Mitarbeiter einen verbrieften Leistungsnachweis.

Investition:

Trainingshonorar: 550,00 € pro Teilnehmer und Tag zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Reise- und Übernachtungskosten der Teilnehmer sind exklusive.

Viel Freude und Erfolg bei unserem gemeinsamen Training. Sichern Sie sich Ihren Platz. Gerne beraten wir Sie auch persönlich, per Telefon, per Mail oder in einem Gespräch in Ihrem Unternehmen.

Inhalt:

- **Kundenmotivation.** Hintergründe menschlichen Handelns. Beherrschen von Faktoren wie: Vertrauen bilden, Gesprächsgleichgewicht halten und Kontinuität in die Geschäftsbeziehung bringen.
- **Gesprächsführung.** Ihr Unternehmen, Ihre Produkte und Konzepte sowie Ihre Dienstleistungen - sowohl bei neuen als auch bei bestehenden Geschäftspartnern - richtig präsentieren. Gespräche professionell beginnen, die Initiative ergreifen und behalten.
- **Fragetechniken.** Die Bedarfs- und Problemanalyse beim Kunden mit Hilfe zielorientierter Interviewtechniken durchführen. Tiefe und Kontakt im Gespräch mit Ihren Kunden herstellen. Hubschrauberperspektive verwenden.
- **Einwandstechniken.** Angemessen auf Einwände, Beschwerden, Vorwürfe und Behauptungen Ihres Kunden reagieren. Dominanz im Gespräch vermeiden. Kontaktwiderstände abbauen und vermeiden. Umgang mit den verschiedenen Beschwerdetechniken in der täglichen Praxis.
- **Argumentationstechniken.** Kunden überzeugen und Ihre Zustimmung erhalten. Die Dienstleistungs-, Produkt- und Konzeptvorteile Ihrer Firma so formulieren und präsentieren, dass Ihr Kunde mit Ihnen übereinstimmt. Verschiedene Überzeugungsmethoden beherrschen.
- **Abschlusstechniken.** Das Gespräch beenden. Preisnachlässe minimieren. Den richtigen Preis von Ihren Kunden akzeptieren lassen. Kaufsignale Ihrer Kunden erkennen und darauf eingehen. "Overselling" vermeiden.

Vertriebs- und Sales-Training

Erfolgreich Verkaufen 1 – EV1

Trainer:	Roberto Seebauer		
11. und 12.	Januar	2010	
21. und 22.	Januar	2010	
11. und 12.	Februar	2010	
11. und 12.	März	2010	
12. und 13.	April	2010	
06. und 07.	Mai	2010	
10. und 11.	Juni	2010	
08. und 09.	Juli	2010	
16. und 17.	September	2010	
07. und 08.	Oktober	2010	
11. und 12.	November	2010	
02. und 03.	Dezember	2010	

Erfolgreich Verkaufen 2 – EV2

Voraussetzung: Teilnahme EV1 in den letzten 8 Monaten

25. und 26.	Januar	2010	
22. und 23.	April	2010	
14. und 15.	Juni	2010	
20. und 21.	September	2010	
06. und 07.	Dezember	2010	

Kommunikationstraining

Erfolgreich Telefonieren: Out-Bound- Calling

Trainer:	Roberto Seebauer		
23.	Februar	2010	
18.	März	2010	
15.	Juli	2010	
14.	Oktober	2010	

Erfolgstraining

Vorsprung 2010: A New Year – A New Chance

Vorsprung 2010: Change it

Vorsprung 2010: Springbreak

Vorsprung 2010: Summerdreams

Vorsprung 2011: Don't Stop your Power

Trainer:	Roberto Seebauer		
14. und 15.	Januar	2010	
01. und 02.	März	2010	
15. und 16.	April	2010	
29. und 30.	Juni	2010	
13. und 14.	Dezember	2010	

Trainerausbildung

Tigertraining

Ausbildungsprogramm ist Bestandteil der Trainerausbildung zum Tigertrainer mit Anwendung der Methoden nach Dr. Peter Reiter. Abschluss mit Zertifikat erfolgt in diesem Businessstraining.

Trainer:	Roberto Seebauer Dr. Peter Reiter		
06. – 10.	September	2010	

Alle Veranstaltung finden in der Regel im GSC – Trainingscenter statt: **GSC – Trainings Company GmbH**
Im Gewerbepark C35
93059 Regensburg

Agenda:	Check-in	08:45 Uhr
	Beginn Ende	09:00 Uhr ca. 17:00 Uhr
	Pausen:	10:30 Uhr- 10:45 Uhr 12:15 Uhr – 13:15 Uhr 14:45 Uhr – 15:00 Uhr
Teilnehmer:	Anzahl	von 2 bis max. 8 Teilnehmer
Verpflegung:	Pausensnacks, Mittagessen, Getränke, Kaffee, Tee, ist stets enthalten	
Unterlagen:	Arbeitsunterlagen werden ausgehändigt – Handout zum Ende des Trainings	