

Einladung

zum 2-tägigem Vertriebs- und Verkaufstraining:

Erfolgreich Verkaufen I

EVI

Nehmen Sie sich bitte einen kleinen Moment Zeit, um folgende Fragen zu überdenken:

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:

Wir stellen für das offene Training folgendes Honorar in Rechnung: 590,00 € pro Teilnehmer und Tag. Die Mehrwertsteuer und die Reise- und Übernachtungskosten der Teilnehmer sind exklusive. Auszuhändigende Drucksachen, Saalmiete, Mittagsimbiss sowie Kaffee, Tee und Erfrischungsgetränke sind bereits enthalten.

Viel Freude und Erfolg bei unserem gemeinsamen Training. Füllen Sie Ihren Anmeldebogen (Seite 3) sofort aus und sichern Sie sich Ihren Platz. Gerne beraten wir Sie auch persönlich, per Telefon, per Mail oder in einem Gespräch in Ihrem Unternehmen.

Erfolgreich Verkaufen I

EVI

Info:

Erfolg ist für jeden plan- und machbar – nur die Wege sind individuell. Dieses äußerst erfolgreiche und ausgewogene Programm bildet die Grundlage moderner, kaufmännischer Kommunikationstechniken. Es bietet Ihnen unmittelbare Erfolgsmöglichkeiten in Ihrer alltäglichen Praxis.

Jeder Teilnehmer erhält vor Beginn des Trainings ein schriftliches Programm. Somit ist gewährleistet, dass der Teilnehmer seinen Tag so einplanen kann, dass er für seinen Stellvertreter/in zu bestimmten Zeiten telefonisch erreichbar bleibt.

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.
- **Abschlussstechniken.** Das Gespräch beenden. Preisnachlässe minimieren. Den richtigen Preis von Ihren Kunden akzeptieren lassen. Kaufsignale Ihrer Kunden erkennen und darauf eingehen. "Overselling" vermeiden.

Anmeldebogen

Wir melden für das offene Training Teilnehmer an. Anzahl der Teilnehmer:

Titel:

Erfolgreich Verkaufen I

EVI

Veranstaltung: 21. & 22.01.2010 11. & 12.02.2010 11. & 12.03.2010

Alle Veranstaltungstage jeweils von 09:00 bis 17:00 Uhr

Veranstaltungsort: Regensburg, im Gewerbepark C35 – 2. Etage

Bei Änderung des Ortes werden die Teilnehmer informiert.

Investition:

Wir stellen für das offene Training folgendes Honorar in Rechnung: 590,00 € pro Teilnehmer und Tag. Die Mehrwertsteuer und die Reise- und Übernachtungskosten der Teilnehmer sind exklusive

Teilnehmerdaten:

Vorname(n)	Name	m/w	Tätigkeit
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Firma:

Branche:

Strasse:

PLZ:

Telefon:

Email:

Ansprechpartner:

Ort:

Telefax:

Homepage:

Datum:

Unterschrift:

(Anmeldung)

Zahlungsart – einfach ankreuzen:

Überweisung nach Rechnungsstellung

Abbuchung von Konto:

Zustimmung zum Kontoeinzug:

Datum:

Bank:

BLZ:

Unterschrift:

KTO:

(Einzugsermächtigung)

Auf dem Postweg an:

oder per Fax:

GSC – Trainings Company GmbH

Im Gewerbepark C 35

93059 Regensburg

0941/ 280788 - 28

Datum:

Unterschrift- GSC: 

Auf Grund der Intensität und der persönlichen Vorgehensweise beschränkt sich die Teilnehmerzahl auf acht Teilnehmer pro Training. Bezahlung durch Abbuchung oder Überweisung sofort nach Rechnungsstellung. Die Rechnung wird per Post zugestellt. Die Teilnehmer werden ca. 14 Tage vor dem Training eingeladen. Die Preise sind exkl. MwSt. und eventueller Übernachtungen. Teilnehmermaterialien, auszuhändigende Drucksachen, Saalmiete, Mittagsimbiss sowie Kaffee, Tee und Erfrischungsgetränke sind inklusive.