

**Der Vertriebsprofi - Erfolgstechniken im Vertrieb, 27.09.2017**

Name/Vorname:

.....

Firma:

.....

Straße/Postfach:

.....

PLZ/Ort:

.....

Telefon:

.....

E-Mail:

.....

Datum/Unterschrift:

.....

**Teilnahmebedingungen:**

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung, damit ist Ihre Anmeldung bindend. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Stornierungen können bis zu 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn vorgenommen werden. Danach verlieren Sie Ihren Anspruch auf Rückerstattung. Das Umbuchen auf Ersatzteilnehmer ist jederzeit möglich. Sie erhalten spätestens am Veranstaltungstag eine Rechnung zur Überweisung, zahlbar netto innerhalb von 10 Tagen. Bei Ausfall werden bereits bezahlte Seminargebühren zurückerstattet.

Die Technologie Centrum Westbayern GmbH behält sich das Recht vor, Seminare auch nach erfolgter Teilnahmebestätigung wegen zu geringer Nachfrage, bei Ausfall der Referenten oder bei anderen wichtigen Gründen, die nicht vom Technologie Centrum Westbayern GmbH zu vertreten sind abzusagen oder zu verschieben. Ein Anspruch auf Schadensersatz gegenüber der Technologie Centrum Westbayern GmbH besteht nicht.

**Kontakt**

Technologie Centrum Westbayern GmbH  
Emil-Eigner-Straße 1  
86720 Nördlingen

Weiterbildungszentrum Donau-Ries

Tel.: (+49) 09081 8055-100  
Fax.: (+49) 09081 8055-151

E-Mail.: anmeldung@tcw-donau-ries.de  
Internet.: www.tcw-donau-ries.de

*Titelbild Quelle © Technologie Centrum Westbayern*



**Hochschule Augsburg** University of Applied Sciences



**Der Vertriebsprofi-  
Erfolgstechniken  
im Vertrieb**

**Vertreiben Sie Ihre Kunden...oder verkaufen Sie?**

**Nehmen Sie sofort umsetzbare Tipps für Ihren Vertriebsalltag mit und wenden Sie die Erfolgstechniken der Spitzenverkäufer an.**

Erfolgreiches Verkaufen lässt sich lernen! Im Training erfahren und erlernen Sie Tipps und Techniken zur Steigerung Ihrer Effizienz im Tagesgeschäft. Sie erhalten nachvollziehbare, praxisnahe und sofort umsetzbare Tipps, Anregungen und Informationen für Ihren erfolgreichen Vertrieb.

■ **Zielgruppe:**

Vertriebsmitarbeiter im Außen- und Innendienst, Vertriebsleiter, Teamleiter, Abteilungsleiter, Kundenberater.

**Inhalte:**

**Grundlagen des Verkaufens**

- Wirkung Ihrer Sprache und Stimme
- Wie gut kennen Sie Ihre Kunden? / Unterscheiden Sie Persönlichkeitstypen
- Erfahren Sie mit geschickten Fragen, was der Kunde wirklich möchte

**Vorbereitung von Kundengesprächen**

- Organisation und Zeitmanagement - damit Sie alles im Griff haben
- Tipps zur effizienten telefonsichen Terminvereinbarung
- Überwinden Sie das Vorzimmer!
- Ein paar Grundlagen zum Telefongespräch, die Ihnen im Vertrieb nutzen

**Erfolgreiche Verkaufsgesprächsführung**

- Aktives Zuhören und Einsatz der richtigen Fragetechniken
- Kennen Sie die Unterschiede zwischen Leistungsmerkmalen, Vorteilen und Nutzen?
- Stellen Sie den Kundennutzen überzeugend dar
- Behandlung von Einwänden, ohne über den Preis zu verkaufen
- Der Körper als Sender wichtiger Informationen - Ihrer und vor allem der des Kunden

**Zielverfolgung / -erreicherung im Gespräch**

- Abschlusstechniken
- Nachbereitung von Kundengesprächen und Kundenbesuchen

- **Seminargebühr: (inkl. Verpflegung und Handout)**

299,00 € + MwSt.

- **Termin:**  
Mittwoch, 27.09.2017,  
9.00 bis 17.00 Uhr

- **Veranstaltungsort:**

Technologie Centrum Westbayern (TCW), Weiterbildungszentrum Donau-Ries Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen



**Ihr Trainer:**

Matthias Hippe,  
Unternehmens- und Organisationsberater,  
Personalcoach  
MaxImpuls GbR