

Verkaufen mit MehrWert!

Zwei Seminare & handfeste
Tipps für Ihren Verkaufserfolg!

Profitieren auch Sie vom Know-how
der Top-Verkaufsprofis.
Nutzen Sie den 2-Tages-Paketpreis!



Dirk Kreuter

12 Wege für Ihre erfolgreiche
Neukundengewinnung
Neukunden mit Garantie

18. Juni 2012
Wien, ÖPWZ

Martin Limbeck

„Hart, aber herzlich!“
**Verhandeln bis zum
Abschluss – garantiert!**

19. Juni 2012
Wien, ÖPWZ



Bessere Preise erzielen - Aufträge mitnehmen

Zwei Seminare, die zusammen gehören wie eineiige Zwillinge.

Das Gewinnen neuer Kunden ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für Spitzenverkäufer in allen Branchen. Doch meist sind die klassischen Akquise-Instrumente in der heutigen Zeit nicht mehr wirksam, weil Ihre Kunden unter einer Reizüberflutung leiden und mit ihrer Entscheidung allein gelassen werden.

Dirk Kreuter, Experte für Kunden-Akquise, hat die besten Ideen dafür, wie Sie für Neukunden noch attraktiver sind.

Und was nützt es, gut verhandelt zu haben, aber nicht zum Auftrag gekommen zu sein? Kunden spielen Lieferanten gegeneinander aus, agieren mit Hinhaltenaktiken. Jetzt gilt es, die richtigen Abschlusstechniken zu beherrschen, gekonnt Abschluss-Widerstände zu überwinden.

Martin Limbeck, Experte im Neuen Hardselling, weiß Rat.

Neukunden mit Garantie

Montag, 18. Juni 2012

98 Prozent aller Verkaufstrainings beschäftigen sich mit dem Kundengespräch. Doch dieses ist meist nicht das Problem! Die Frage ist: Wie kommen Sie überhaupt an den Tisch des potenziellen Neukunden?

Eine Reihe von Antworten auf diese Frage erhalten Sie in diesem Seminar: Möglichkeiten der Kontaktaufnahme – auf die besondere Situation für Sie zugeschnitten – auf Ihren Typ als Verkäufer abgestimmt! Nicht ein „Patentrezept“ – sondern eine Auswahl an kreativen und ungewöhnlichen Erfolgsrezepten aus der Praxis.

Ihr Plus: Bringen Sie ein aktuelles Angebot mit und Sie erhalten Profi-Tipps des Trainers.



Dirk Kreuter

ist einer „der führenden Verkaufstrainer in Deutschland“ [acquisa]. Themen rund um die Neukundengewinnung im B2B stehen im Zentrum seiner Vorträge und Seminare. Dies spiegelt sich auch in seinen zehn Fachbüchern, DVDs und Hörbüchern wider, welche international Begeisterung finden. Die Zusammenarbeit mit Unternehmen wie DELL, Deutsche Post, L'Oréal, Lufthansa, Miele, Philips, Santander,

Neukundenakquise bedeutet auch:
Mehr Anfragen und Angebote!

Seminarinhalt

- Aktives Empfehlungsmarketing
So kommen Sie gratis an neue Kundenkontakte über Ihre bestehenden Kunden.
- So nutzen Sie Xing als Akquise-Instrument
- Zehn weitere kreative und effektive Methoden der Neukundengewinnung z.B.: Huckepack-Marketing, Marketing- und Vertriebskooperationen, Messeakquise als Aussteller und als Besucher, das eigene Fachbuch, Vorträge, Kundenveranstaltungen, PR, Interner Verbesserungsvorschlag: Durch die Hintertür ins Kundenprojekt, Diplomarbeiten, Direct Mailings in Briefform und elektronisch
- Angebot = Auftrag, professionelles Angebots-Management
- Pencil-Selling und Wirtschaftlichkeitsberechnung als Türöffner
- Wenn nichts mehr geht: Geistige Brandstiftung®

SCA, Sony, Shell, T-Mobile, ThyssenKrupp, VW und Zeiss hat ihm den Ruf des konsequent praxisorientierten Vertriebs- und Marketingexperten eingebracht.

„Experte für Neukundengewinnung“ (Wirtschaft & Weiterbildung) – „Verkaufs-Guru“ (Der Handel) – „gebündeltes Experten-Know-how“ (sales-Business).

Teilnehmerstimmen

„Ein spannender Mix aus Motivation und klaren Anleitungen. Ein tolles Seminar!“
Armin Hitzler, Qarante Brand Design GmbH

„Ich kann aus dem heutigen Seminartag sehr viel für die Praxis mitnehmen. Herr Limbeck ist sowohl hart als auch herzlich. Aber nur unter Schmerzen passiert Veränderung.“
*Mag. (FH) Elke Steinmetz, Hays Österreich GmbH
Personnel Services*

„Sehr praxisorientiertes Seminar!“
Dagmar Rath, Croma-Pharma GmbH

„Hervorragende Anregung für die tägliche Arbeit.“
Dipl.-Ing. Martin Gombotz, For Energy GmbH

„Ich bin der festen Überzeugung, das Seminar ist für einen Zusatz-Mehrverkauf sehr hilfreich. Danke!“
Wolfgang Berger, Brauerei Hirt GmbH

Verhandeln bis zum Abschluss – garantiert!

Dienstag, 19. Juni 2012

- Verhandeln: Hart, aber herzlich!
- Struktur der optimalen Verhandlung
- Einschüchterungs- und Manipulationstaktiken bewusst kontern
- Verbale und nonverbale Kommunikation richtig einsetzen
- Mit Einfühlungsvermögen und Siegeswillen zum Abschluss
- Selbstbewusstes Verhandlungsgespräch mit höchstem Wirkungsgrad
- 12 Methoden für den Abschluss in einer Win-win-Situation
- Positiver Egoismus des Profi-Verkäufers bei Hinhaltenaktik oder „Nein“ des Interessenten
- Abschlussphase erkennen, entwickeln und lenken
- Das Abschlussgespräch gekonnt meistern



Martin Limbeck

zählt zu den Spitzenverkaufstrainern und gilt als *der* Hard-selling-Experte in Deutschland. Er agiert erfolgreich als Verkaufs-, Management- und Persönlichkeitstrainer in der Dienstleistungs- und Investitionsgüterbranche. Er ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter des Martin Limbeck Trainings® Team sowie Mitbegründer des Top-Trainer-Teams SALESMASTERS®. Erfahrungen sammelte er in verschiedenen Positionen als Vertriebsprofi, Key-Account-Manager und Führungskraft.

Lassen auch Sie sich und Ihr Verkaufsteam von den Ideen und Insidertipps der beiden Vertriebs-
experten und Verkaufspraktiker begeistern!

Für sein Spezialthema „DAS NEUE HARDELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“ wurde er mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis 2006 in Bronze, Kategorie Verkauf & Vertrieb, ausgezeichnet. 2008 kürte ihn das Magazin TRAINING zum „Trainer des Jahres“. Zweifach prämiert mit dem Oscar der Veranstaltungsbranche, dem Conga Award 2009 und 2010.

Er ist Lehrbeauftragter der European School of Business (ESB) in Reutlingen und Autor der Bücher „Spitzenstrategien für Verkaufsprofis“ und „DAS NEUE HARDELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“.

Zu seinen Kunden zählen Unternehmen, wie Aspecta, Cadolto Fertiggebäude, Commerzbank, Direkte Leben Versicherung, Ebay, E-Plus, Genericon Pharma, Hebro Chemie, Mars GmbH, Miele, Landesbank Baden-Württemberg, Tchibo, ThyssenKrupp Schulte, Toshiba Tec, Triumph-Adler.

Organisation

Termine

Neukunden mit Garantie

Montag, 18. Juni 2012
ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee,
Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr

Verhandeln bis zum Abschluss – garantiert!

Dienstag, 19. Juni 2012
ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee,
Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr

Seminarort

ÖPWZ, 1010 Wien
Rockgasse 6 (Ecke Hohenstaufengasse)

Anmeldung

Mit Anmeldeabschnitt an das ÖPWZ
1010 Wien, Rockgasse 6
per Fax +43 1 533 86 36-36 oder
E-Mail: anmeldung@opwz.com

Kontakt

Mag. Barbara Halapier
Tel. +43 1 533 86 36-58
E-Mail: barbara.halapier@opwz.com

Investition (exkl. 20% MWSt.)

€ 565,- je TeilnehmerIn bei Buchung eines Seminartages
€ 525,- für Mitglieder Forum Vertrieb & Verkauf

2-Tages-Paket zum Vorteilspreis

€ 995,- je TeilnehmerIn bei Buchung beider Seminartage
€ 925,- je TeilnehmerIn für Mitglieder
Forum Vertrieb & Verkauf

Dieses Angebot gilt auch für 2 verschiedene Personen eines Unternehmens bei Buchung von je einem Seminartag. Inkl. Begrüßungskaffee, Mittagessen, Pausenerfrischungen, ÖPWZ-Zertifikat.

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 25 % der Teilnahmegebühr verrechnet, ab dem Seminarbeginn ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

Forum Vertrieb & Verkauf

Gerne informieren wir Sie über das Netzwerk und Ihre Wissens- und Preisvorteile.

<http://vertrieb.opwz.com>

Anmeldung

- 2-Tages-Paket zum Vorteilspreis** 18. Juni 2012, MV 206 712 und 19. Juni 2012, MV 206 713
- Neukunden mit Garantie** 18. Juni 2012, MV 206 712
- Verhandeln bis zum Abschluss** 19. Juni 2012, MV 206 713

Vor- und Zunamen Funktion(en)

Firma/Anschrift Mitarbeiteranzahl

Branche E-Mail

Telefon Fax

Datum Unterschrift