

Anmeldefax 089 / 76 70 01 72

Wir melden folgende Teilnehmer verbindlich zum Seminar an:

Name der Teilnehmer:

Ansprechpartner für Rückfragen:

Email:

Termin: 18. Mai 2017, 9.00 Uhr

Anmeldeschluss: 04. Mai 2017

Ort: GEO mbH
Erdinger Allee 1, 85356 München - Flughafen

Kosten: 250,00 € für VBS/BDE/VÖEB/RGK-Mitglieder
280,00 € für Nicht-Mitglieder

Die Teilnahmegebühr(en) begleichen wir nach Erhalt der Rechnung.
Die Seminargebühren sind gem. § 4 Abs. 22 Umsatzsteuergesetz
umsatzsteuerbefreit.

Schriftliche Stornierungen zu folgenden Konditionen:

- bis 3 Kalenderwochen vor Veranstaltungsbeginn die Hälfte der Teilnehmergebühr
- danach wird die gesamte Gebühr fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

.....
(Ort) (Datum) (Unterschrift)



Vertriebs-Know-how für den erfolgreichen Verkauf von Entsorgungsdienstleistungen

*Grundlagenseminar für Quereinsteiger,
Juniorverkäufer und Auffrischung
für langjährige Vertriebsmitarbeiter*

**18. Mai 2017
in Flughafen München**

www.vbs-ev.bayern

Verkaufserfolge in der Entsorgungsbranche beruhen zu einem großen Teil auf Vorbereitung, Fachwissen, Konsequenz und schließlich auf der richtigen Kommunikation mit dem Kunden. Vertriebsmitarbeiter sollen Kommunikations- und Fachspezialisten mit unternehmerischem Denken sein. Dem härter werdenden Wettbewerb und den wachsenden Anforderungen der Kunden sollen sie Selbstvertrauen und ein gutes „Standing“ in der Preisverhandlung entgegensetzen. Das verlangt Ausbildung und Training.

Inhalt des Seminars:

Dieses Crash-Training gibt Verkäufern am Beginn ihrer Karriere in der Entsorgungswirtschaft das nötige Rüstzeug, Können und Selbstvertrauen. Sie bekommen Termine bei Entscheidungsträgern. Ihre Leistungen präsentieren sie nutzenorientiert und erzielen einen Preis, der Freude macht.

Ablauf des Seminars:

- 09:00 – 10:40 Einleitung und Einführung in das Thema,
Die Vorbereitung: Welche Infos brauchen Sie wirklich?
Terminvereinbarung: Kommunikation, die zum Termin führt,
Souveräner Umgang mit Einwänden
- 10:40 – 11:00 Kaffeepause
- 11:00 – 12:30 Das Erstgespräch beim Kunden,
Fehler vermeiden! Überzeugend auftreten!
Nutzenorientierte Präsentation Ihrer Leistungen,
Warum soll der Kunde bei Ihnen kaufen?
- 12:30 – 13:30 Mittagessen

- 13:30 – 15:00 Die Preisverhandlung: So verteidigen Sie Ihren Preis,
Das „KROG“-Prinzip: Kein Rabatt ohne Gegenleistung,
Strategien für den „Ernstfall“
- 15:00 – 15:15 Kaffeepause
- 15:15 – 16:30 Praxisübungen mit Feedback und Tipps für die Praxis,
Erfahrungsaustausch mit Kollegen und Trainer
- 16:30 – 17:00 Zusammenfassung und Klären offener Fragen,
Workshop Feedback,
Übergabe der Zertifikate

Coach:

Uwe Kalmbach

Wirtschaftscoach und Unternehmensberater,
SellingPower & Partner