

Trainer:

Richard Möller, Flugzeugbauer und Diplom-Ingenieur der Physikalischen Technik, war über 20 Jahre mit Turn-around-Management als Geschäftsführer und Vorstand erfolgreich, sowohl in mittelständischen als auch in multinationalen Unternehmen. 1989 gründete er die IndoTec GmbH und führte bei Kunden Analysen durch, erstellte Konzepte und implementierte diese. Im selben Jahr erwarb er die DALE CARNEGIE®-Trainerlizenz und leitete öffentliche Kommunikationskurse. An der Université Cap Gemini Sogeti, Paris, führte er mehrere Trainings zu den Themen „Performance Appraisal“ und „Situative Leadership“ durch. Als Dozent an der Hamburger Akademie für Kommunikationsdesign und Art Direction unterrichtete er die Studenten in Präsentations- und Verkaufstechniken. Seine langjährigen weltweiten Erfahrungen im Vertrieb bringt er in seine Vertriebsseminare und individuellen Coachings ein. Seit Ende 2006 engagiert er sich aus Überzeugung und Leidenschaft ausschließlich mit seinem Unternehmen IndoTec GmbH für die Entwicklung von Führungskräften und Organisationen.

Zielgruppe

Alle Vertriebsmitarbeiter, die ihre Ergebnisse im Verkauf verbessern möchten.

Teilnehmerzahl

6 - 10 Personen

Seminardauer:

3 x 2 Tage
Beginn 1. Tag: 09:00 Uhr, Ende 2. Tag: 17:00 Uhr.

Termine

Teil 1: 23./24.09.; Teil 2: 14./15.10.;
Teil 3: 04./05.11.2010

Ort

Raum Hamburg

Methoden

Kurze Einführungen, Beispiele, Einzelpräsentationen, Kleingruppenübungen, Erfahrungsaustausch und viele Tipps aus der Praxis für die Praxis.

Investition

3.750,- € pro Teilnehmer für 3 x 2 Tage. Hierin enthalten sind Trainingsvorbereitung, Leitung und Durchführung, Teilnehmerunterlagen, Seminargetränke. Für Übernachtung und Verpflegung berechnen wir pro Teilnehmer jeweils € 225,- pro Seminar. Alle Preise zzgl. MwSt.

Dieses Seminar können Sie auch als Inhouse-Training buchen.

Exzellenter Verkauf I – III

Das Verkaufsseminar in drei Modulen

Ein guter Verkäufer zu sein, ist Ihnen nicht genug. Sie wollen Spitzenleistungen erreichen. In diesem dreistufigen Seminar erhalten Sie die notwendigen Erkenntnisse und Impulse, um noch besser zu werden.

Starke Persönlichkeiten bringen starke Ergebnisse. Deshalb geht es im **ersten Modul** darum, die Verkäufer-Persönlichkeit zu stärken. Starken Verkäufern, die die Regeln der Vertrauensbildung kennen und anwenden, gelingt es, Kunden zu begeistern und optimale Kundenbeziehungen aufzubauen.

Im **zweiten Modul** geht es um den strategischen Verkauf. Erfolgsbewusste Verkäufer haben eine an den strategischen Unternehmenszielen ausgerichtete Vision und setzen sich und ihren Mitarbeitern Ziele. Mit ihren Kunden entwickeln sie gemeinsame Perspektiven und passen sich den Kundenwünschen an.

Im **dritten Modul** geht es um den Verkaufsabschluss. Wem es gelingt, mit seinen Kunden emotionale Beziehungen aufzubauen, wer den Kundennutzen erkennt und seine Argumentation danach ausrichtet, wird den Kunden leichter überzeugen und begeistern. Mit der richtigen Einstellung und den passenden Argumentationshilfen wird er die Preise erfolgreich durchsetzen.

Inhalte:

Modul 1: Optimale Kundenbeziehungen

- **Stärkung der Persönlichkeit**
Die persönliche Einstellung als entscheidender Erfolgsfaktor
Erfolgsbewusstsein wecken
Die eigene Begeisterung steigern
- **Die eigenen Stärken erkennen und einsetzen**
Die eigenen Stärken bewusst machen und kommunizieren
Die Stärken des Unternehmens kennen und nutzen
- **Regeln der Vertrauensbildung**
Regeln der Vertrauensbildung
Übungen zu den Beziehungsebenen
Informelle Strukturen kennen und nutzen

Modul 2: Strategischer Verkauf

- **Gemeinsame Perspektiven mit dem Kunden entwickeln**
Die eigene Vision entwickeln
Gemeinsame Visionen mit Kunden entwickeln
- **Ziele definieren und Strategien entwickeln**
Chancen erkennen
Strategien entwickeln
- **Strategische Projekte aufsetzen**
Führungsprojekte aufsetzen
Initiativen ergreifen

Modul 3: Erfolgreiche Verkaufsabschlüsse

- **Emotionale Kundenbeziehungen aufbauen**
Die Wirkung der Emotionen nutzen
Kunden überraschen und begeistern
Vom Lieferanten zum Partner
- **Kundennutzen erkennen, bewerten und argumentativ einsetzen**
Den wahren Nutzen erkennen
Kundennutzen und eigene Stärken spiegeln
- **Erfolgreiche Preisverhandlung**
Geforderte Nachlässe vermeiden
Umgang mit Einwänden
Zielgerichtet argumentieren

Ihr Nutzen

Sie erreichen Spitzenleistungen im Verkauf.

Bitte ausfüllen und faxen!

Fax-Nr.: 040 – 840 52 08 20

Ja, ich melde mich an:

3 x 2-Tage Intensiv-Seminar im Raum Hamburg:

- Verkaufsseminar: Exzellenter Verkauf I - III**
Teil 1: 23./24.09.; Teil 2: 14./15.10.; Teil 3: 04./05.11.2010

1. Name / Vorname

Funktion / Position

2. Name / Vorname

Funktion / Position

Firma

Abteilung

Branche
Mitarbeiterzahl: bis 50 bis 100 bis 500 bis 1000 bis 5000 über 5000

Straße / Postfach

PLZ / Ort

Telefon / Telefax

E-Mail

Datum Unterschrift


Rechnung bitte an:

Abteilung, Name

Bitte senden Sie uns Informationen zu folgenden Themen:

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Verkaufstrainings | <input type="checkbox"/> Führungstrainings |
| <input type="checkbox"/> Führungsseminare für Frauen | <input type="checkbox"/> Teambildung |
| <input type="checkbox"/> Seminar Kundenorientierung | <input type="checkbox"/> Präsentationstraining |
| <input type="checkbox"/> Business-Etikette | <input type="checkbox"/> Small-Talk |
| <input type="checkbox"/> Grundlagenkurs Kommunikation und Führung | |
| <input type="checkbox"/> Wir interessieren uns für ein firmeninternes Seminar | |

So melden Sie sich an

 per Telefax: 040 – 840 52 08 20

 per Post:
IndoTec GmbH
Osterbrooksweg 55
22869 Schenefeld

 per E-Mail: office@indotec.de

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr berechnen wir Ihnen vor Seminarbeginn. Unsere Rechnungen sind sofort fällig ohne Abzug.

Rücktrittsgarantie

Bei Stornierung der Anmeldung bis 14 Tage vor dem Seminar erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 100,- zzgl. Mehrwertsteuer. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers wird die Teilnahmegebühr berechnet. Eine Vertretung des gemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich.

Programmänderungen bleiben vorbehalten. Sollte das Seminar nicht durchgeführt werden, falls die erforderliche Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht wird, erstatten wir geleistete Zahlungen unverzüglich.

Tagungshotel

Wir übernehmen für Sie die Buchung Ihres Zimmers im Tagungshotel. In der Übernachtungs- und Verpflegungspauschale sind die Kosten für Frühstück und Abendessen sowie Getränke zum Essen enthalten. Kosten auf dem Zimmer gehen zu Lasten des Seminarteilnehmers.

Über IndoTec

Unser Anliegen ist es, Sie bei Ihren Zielsetzungen zu unterstützen, damit Sie und Ihr Unternehmen noch erfolgreicher werden. Wir begleiten Ihre Veränderungsprozesse mit unseren Kernkompetenzen, wie Seminare, Workshops, Coaching, Consulting und Unternehmenskommunikation, geben Ihnen neue Impulse und schaffen die Basis für eine verbesserte Zusammenarbeit mit Ihrem Team und Ihren Kunden. Wir betrachten Unternehmen ganzheitlich und fördern die Entwicklung von Organisationen, Mitarbeitern und Prozessen. Unsere kundenorientierten Leistungen sind auf das jeweilige Unternehmen individuell zugeschnitten. Einzelnen Mitarbeiter von Unternehmen bieten wir auch offene Seminare an. Durch unsere jahrzehntelangen Erfahrungen in Führungspositionen nationaler und multinationaler Unternehmen gewährleisten wir eine anspruchsvolle Weiterbildung.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke von uns unter strikter Einhaltung der Vorschriften des Datenschutzes gespeichert. Wir geben keine Adressen an andere Unternehmen weiter. Wenn Sie die Speicherung Ihrer Adressen nicht wünschen, teilen Sie uns dieses bitte per E-Mail mit an: office@indotec.de.