

# Dale Carnegie – der Klassiker

## Effizienz im Umgang mit Menschen lernen

**V**erbindung herstellen. Interessen erkennen. Mit Herz und Verstand überzeugen. Den eigenen Verkaufserfolg planen. Inhalt des Dale Carnegie Verkaufstrainings „Sales Advantage – professionell verkaufen“. Ein Kunde formuliert das so: „Meine Verkäufer sind motiviert und vor allem wesentlich effizienter geworden. Seit der Zusammenarbeit mit Dale Carnegie verzeichnet meine Firma jährlich ein zweistelliges Umsatz-Wachstum.“

Die Basis dafür schrieb Dale Carnegie vor 70 Jahren. „Wie man Freunde gewinnt“ heißt das Buch, das gerade in der 45. Auflage erscheint. 30 Millionen Stück sind weltweit davon verkauft worden. Bis jetzt. Die Kurve zeigt immer noch nach oben. Dale Carnegie starb 1955. Seine Prinzipien sind unverändert jung und erfolgreich, ebenso wie dem darauf aufbauenden Trainings-Module. Das Training konzentriert sich darauf, dass Menschen ihre Fertigkeiten ausbauen, Verhaltensweisen anpassen und Einstellungen verbessern, um nachhaltig positive Ergebnisse zu erzielen.

Sieben Millionen Menschen in 75 Ländern haben bisher von der Dale Carnegie Methode profitiert. Leadership, Kommunikation, Präsentation und Verkauf sind die Schlüsselbegriffe des Angebots. Das Österreich-Team hat die Trainingsformate modernisiert und die Zahl der Trainer verdreifacht. Aktuell ein beson-

## DAS ANGEBOT

### Maßgeschneiderte Lösungen

für Ihre firmenspezifischen Anforderungen

### Dale Carnegie Kurs für Kommunikation und Menschenführung

Sicher auftreten, authentisch wirken, geschickter mit Menschen umgehen, eigene Ziele konsequent verfolgen und persönliche Ressourcen nutzen

### Dale Carnegie Kompakt

#### Kommunikation und Menschenführung

Mehr Selbstsicherheit, höhere Sozialkompetenz & mehr Flexibilität - für Ihre bessere persönliche Performance

#### Leadership Training für Manager

Wie Sie als Coach Ihres Teams Ihre Mitarbeiter fördern und fordern - Dale Carnegies bewährte Prinzipien der Menschenführung

#### High Impact Presentations

Wie Sie Ideen, Produkte und sich selbst am besten präsentieren  
Mit Kameraassistentz und 4-Augen-Videofeedback!

#### Sales Advantage – professionell verkaufen

Vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss – den Entwicklungsprozess einer funktionierenden Verkaufsbeziehung beherrschen

#### Neukunden gewinnen leicht gemacht

Zur Erhöhung der Quote bei der Neukundengewinnung am Telefon, für mehr qualifizierte Besuchstermine und mehr Freude am Telefon

ders wichtiger Schwerpunkt: Lösungen, mit denen die Begeisterung der Verkäufer für ihr Produkt oder ihr Service gesteigert wird.  
Infos unter: [www.dale-carnegie.at](http://www.dale-carnegie.at)