

Dale Carnegie Österreich Seminare zur Verkaufssteigerung und Neukundengewinnung mit sofortiger Umsetzung

Verkaufen leicht gemacht

Mehr (Selbst)Sicherheit im Umgang mit Kunden, bei Geschäftsabschlüssen sowie am Telefon.

NINA PACHERNEGG

Wien. Verkaufprozesse besser zu verstehen zahlt sich nicht nur für die eigene Geldbörse aus: Dale Carnegie Training Austria bietet für all jene, die ihre Verkaufstalente verbessern wollen, spezielle Kurse zur Verkaufssteigerung an. Unter dem Motto: „Sales Advantages – professionell verkaufen“ oder „Neukunden gewinnen leicht gemacht“.

„Der Schlüssel liegt in der sofortigen Umsetzung. Alle Prinzipien, die wir vermitteln, werden sofort ausprobiert.“

CLEMENS WIDHALM

„84 Prozent der Teilnehmer verbessern ihre Ergebnisse schon während des Trainings“, so Clemens Widhalm, Geschäftsführer Dale Carnegie Österreich. Ist vom professionellen Verkaufen die Rede, gehen die Teilnehmer durch eine Analyse des Verkaufsprozesses vom Erstkontakt bis zum



© Dale Carnegie Training

Real-Time Coaching mit Clemens Widhalm, GF Dale Carnegie Österreich.

Abschluss, überprüfen Verkaufspräsentationen und erarbeiten schrittweise neue Ideen für „Inhalt und Verpackung“. Der logische Aufbau eines Verkaufsgespräches, die richtige Fragestellung sowie der Einbau von Beispielen und Beweisstücken werden trainiert. Weniger reden und mehr demonstrieren, lautet die Devise. Die optimale produktive Zeitnutzung und die systematische Bearbeitung individueller Verkaufsgebiete stehen weiters auf

dem Programm. Das Verkaufs-Training dauert acht Wochen, einmal pro Woche, jeweils 3,5 Stunden. Diese Intervall-Trainingsmethode erlaubt, das Gelernte zwischen den Trainingseinheiten jeweils eine Woche lang praktisch anzuwenden.

Widhalm gibt das Geheimnis des neuen Verkaufstrainings preis: „Der Schlüssel liegt in der Umsetzung. Deswegen werden alle Prinzipien, die wir in unseren Trainings vermitteln, sofort ausprobiert.“

Neukundengewinnung

„Im Dale Carnegie Verkaufstraining habe ich jenes Selbstvertrauen gewonnen, dass ich meine Kunden begeistern kann. Damit haben meine Verkaufsgespräche eine bessere Qualität gewonnen. Der Verkaufsprozess von Dale Carnegie ermöglicht mir jetzt, dass nun sogar Kunden nach dem Auftrag fragen, weil sich der Abschluss ganz natürlich aus dem Prozess ergibt. Inzwischen habe ich eine weitere Business Unit übernommen“, sagt Florian Schnitzer, Pharmareferent Altana Pharma GmbH, über die Auswirkungen des Dale Carnegie Verkaufstrainings. Für alle, die ihre Quote bei der Neukundengewinnung am Telefon verbessern wollen: „Neukundengewinnung leicht gemacht“ hilft durch den modernen Hindernisparcours von „Türwächtern“, Anrufbeantwortern und Mailboxen, die den Zugang zu den Kunden versperren.

„Sales Advantages“ startet am 3.10. in Wien und am 9. 11. in Graz. „Neukunden gewinnen leicht gemacht – Erfolgsquote am Telefon verbessern“ startet am 12. 10. in Graz (Dauer 1 Tag).

**Dale Carnegie Österreich
DCA Training GmbH**

Bartensteingasse 2
A-1010 Wien
Tel. 01/985 05 23-0
www.dale-carnegie.at