

**ENTFALTEN SIE NOCH MEHR SELBSTSICHERHEIT!
ERZIELEN SIE BESSERE ERGEBNISSE!
GEBEN SIE IHRER KARRIERE EINEN SCHUB!**

Egal, wie gut Sie schon sind, ob Sie Konsumgüter, Industrieprodukte oder Dienstleistungen verkaufen: Wenn Sie bereits sind, dazulernen und Neues auszuprobieren, werden Sie mit diesem Training mehr verkaufen, mehr verdienen – sofort! Weil Sie alle neuen Techniken im Training Schritt für Schritt einüben und dann in Ihrem Verkaufsalltag sofort praktisch umsetzen.

Sie gehen im Verlauf des Trainings durch eine Analyse des Verkaufsprozesses vom Erstkontakt bis zum Abschluss, überprüfen Ihre heutige Verkaufspräsentation und erarbeiten schrittweise neue Ideen für Inhalt und „Verpackung“.

Sie lernen Ihr Verkaufsgespräch logisch aufzubauen, die richtigen Fragen zu stellen. Sie trainieren auch, Ihre persönliche Wirkung auf die Kunden zu verstärken. Denn ebenso wichtig wie die Fakten über Ihr Produkt ist es, wie Sie sprechen, wie Sie sich selbst „verkaufen“, auf den Kunden eingehen.

Termine 2010:

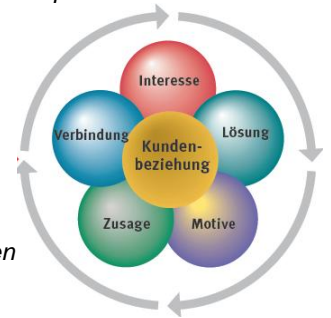
- 20.04. – 11.05.: (4 Tage im Intervall): Wien
- 08.06. – 10.06.: (3 Tage im Block): Teichalm
- 28.09. – 19.10.: (4 Tage im Intervall): Wien
- 20.10. – 22.10.: (3 Tage im Block): Bad Hall

Investition: EUR 1.800,- + 20% MWSt.

Ein Trainingsprogramm in 8 Modulen

Was Sie lernen:

- Die Schlüsselfaktoren zum Verkaufserfolg verstehen
- Neue Kunden identifizieren und Kontakte knüpfen
- Entscheidungsträger erreichen
- Den ganzen Verkaufsprozess verstehen
- Referenzen gezielt einsetzen
- Wie wir Glaubwürdigkeit aufbauen
- Die richtigen Fragen stellen
- Die Kaufmotive des Kunden herausfinden
- Kaufsignale und Warnsignale erkennen
- 6 Möglichkeiten, um eine positive Reaktion zu bewirken
- Vereinbarungen erreichen – sechs Methoden, die funktionieren
- Versteckte Widerstände aufdecken
- Einwände klären und entkräften
- Marktchancen analysieren, Potenziale erkennen
- Die Lösung für das Problem des Kunden erarbeiten
- Die Problemlösung überzeugend präsentieren und aufzeigen, wie sie den Wünschen des Kunden entspricht
- Die Win-Win-Strategie: wie Sie die Verhandlung zu einem für beide Seiten vorteilhaften Ergebnis steuern
- Nachfassen und zusätzliche Verkaufsgelegenheiten bei bestehenden Kunden ausmachen



Information: Dale Carnegie Österreich
Bartensteingasse 2, 1010 Wien
Tel. 01/9850523
Email: office@dale-carnegie.at
Web-Info: www.dale-carnegie.at/SADV

Anmeldung (Fax an: 01/9850523-33):

Ich melde mich verbindlich an zum Dale Carnegie Verkaufstraining am (bitte Termin ankreuzen):

Name (mit Titel)..... Firma:

Rechnungsanschrift _Firma _Privat Funktion:

Straße: PLZ, Ort.....

Telefon: Mobil:

Email:

(Firmenmäßige) Unterschrift: