

**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.*

**Dauer:**

*Das Verkaufs-Training dauert 8 Wochen, einmal pro Woche, jeweils 3,5 Stunden oder 4 Ganztage im Wochenintervall. Diese Intervall-Trainingsmethode erlaubt Ihnen, zwischen den Trainingseinheiten jeweils eine Woche lang praktisch anzuwenden, was Sie gelernt haben. Entspricht 32 UE Präsenztraining zu je 45 Minuten. Alternativ dazu steht eine 3-Tage-Kompaktversion zur Verfügung, entspricht 24 UE Präsenztraining zu je 45 Minuten.*

**Termine:**

07.03. – 09.03.2012: (3 Tage im Block): Wien  
18.04. – 13.06.2012: (8 Abende im Intervall): Wien  
19.09. – 10.10.2012: (4 Tage im Intervall): Wien  
07.11. – 09.11.2012: (3 Tage im Block): Wien

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

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

Name (mit Titel).....  
Rechnungsanschrift    \_Firma           \_Privat  
Straße: .....  
Telefon: .....  
Email: .....

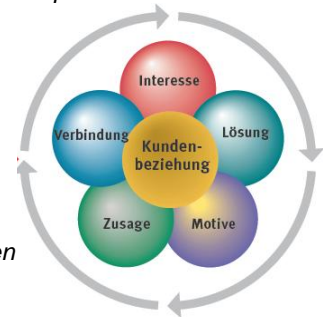
Firma: .....  
Funktion: .....  
PLZ, Ort.....  
Mobil: .....

(Firmenmäßige) Unterschrift:

**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**

**Rahlgasse 3, 1060 Wien**

**Tel. 01/9850523**

**Email: [office@dale-carnegie.at](mailto:office@dale-carnegie.at)**

**Web-Info: [www.dale-carnegie.at/SADV](http://www.dale-carnegie.at/SADV)**

*Investition: EUR 2.100,- + 20% MwSt.  
3-Tage kompakt: EUR 1.800,- + 20% MwSt.*