



**steiner** >



# **Systemisches Verkaufen 2-Tages-Basis-Seminar**

Donnerstag, 05. bis Freitag, 06. Juli 2012

**Hotel Krone, Langenegg**



# Idee



Beginn und Verkaufsabschluss sind die schwierigsten Phasen eines Verkaufsgesprächs. Einerseits möchten wir dem Kunden zur Entscheidung verhelfen, andererseits kann durch zu forsches Vorgehen das Vertrauen leiden.

Ich selbst war jahrelang im Verkauf tätig und weiß deshalb, wie wichtig Abschlussstärke ist. Deshalb biete ich Ihnen und Ihren Verkäufer/innen dieses Systemische Verkaufsseminar an. Sie erlernen Methoden aus der Systemtheorie mit Beispielen aus der Praxis.

Es motiviert mich, Persönlichkeiten mit einem modularen Paket zur Steigerung der Kompetenz und Abschlussfähigkeiten zu unterstützen.

Ich freue mich, wenn Sie sich für dieses Seminar anmelden und intensive Tage für sich selbst und für Ihre Verkaufspotenziale erfahren dürfen.

Schöne Grüße

Herbert Steiner MBA, CMC



# Ziele

- Wie komme ich zu den richtigen Kunden, baue unterstützende Netzwerke auf und arbeite an einer unverwechselbaren, einzigartigen Marktposition?
- Wie schaffe ich beim Kunden ein maximales Maß an Aufmerksamkeit, Ja-Haltung und Zustimmung?
- Wie steigern ich gleichzeitig das Interesse und öffne somit die Bereitschaft des Kunden?
- Wie gestalte ich die Präsentationsphase wirkungsvoll und überzeugend?
- Wie erhöhe ich durch geschickte Preisgespräche, Interventionen und Nachbearbeitung meine Abschlussquote?





# Themenschwerpunkte

Für die optimale Ankoppelung an die Bedürfnisse, Ziele und Erwartungen der Kunden bedarf es einer systemischen Haltung. Die systemische Haltung wird in diesem Seminar explizit vermittelt und trainiert. Weiters wird die Wichtigkeit der persönlichen wie auch fachlichen Vorbereitung als Erfolgsfaktor in den Mittelpunkt gestellt.

## **Interesse durch Information erzeugen**

In der Anfangsphase eines Verkaufsgesprächs sind bereits einige wesentliche Faktoren und Fragen zu stellen. Sind Ihnen die wichtigsten Fragen zum Start eines Verkaufsgesprächs bekannt?

## **Wirkungsvolle Präsentation**

Erkennt der Kunde den Nutzen des Produktes/Dienstleistung? Kann er erkennen, welche Fakten, Daten und klar nachvollziehbare Wettbewerbsvorteile Sie beziehungsweise Ihr Unternehmen ihm bieten können?

## **Abschließen und nachbearbeiten**

Erkennen Sie die Kauf-Signale des Kunden? Haben Sie Angst vor dem „Nein“ des Kunden oder trauen Sie sich einfach nicht zu fragen? In diesem Teil gehen wir intensiv auf die Abschlusstechniken ein. Es gibt gezielte Möglichkeiten, wie Sie den Kunden wirkungsvoll überzeugen können und somit Ihre Abschlussquote deutlich erhöhen.



# Methodik

Theoretische Grundlagen, praxisnahe Übungen, Diskussion und Fallstudien. Sie erlernen die verschiedenen Arten der Wahrnehmung nach Fred Donaldson, Verkaufsgestaltung nach systemischer Prozessarbeit, die Wirkung der Körpersprache und der Stimme sowie umfassende Methodik aus der Verkaufspsychologie.

Herbert Steiner gestaltet das Intensivseminar in einem lebendigen Workshop-Stil, damit ein maximaler Transfereffekt möglich ist. Während des Seminars erarbeiten Sie Lerninhalte direkt an eigenen Praxisbeispielen, sodass Sie in der Lage sind, das Gelernte sofort umzusetzen.

Die Methoden, die in diesem Seminar angewendet werden, sind mit den Erkenntnissen der Neurobiologie angereichert. Die Neurobiologie beschäftigt sich interdisziplinär mit der Funktion und der Struktur des Nervensystems.





# Teilnehmeraussagen

- „Die „Steiner – Seminare“ sind jene Seminare, welche für mich den größten Nutzen und die längste Nachhaltigkeit bewirken!“
- „Die Einzigartigkeit dieses Seminars besteht für mich darin, dass es die jahrelange Verkaufserfahrung von Herbert Steiner mit der Individualität des Vorarlberger Marktes vereint.“
- „Die Führung durch das Seminar war sehr gut und fließend und die Inhalte wurden klar herübergebracht. Die Teilnehmer waren alle sehr angenehm und es lohnt sich, ein weiteres Mal teilzunehmen. Ich habe viel Nützliches gelernt.“
- „Das Seminar „Systemisches Verkaufen“ war sehr umfangreich. Ich habe viel Neues gehört und gelernt, das mich in meinem täglichen Tun unterstützt. Herbert Steiner hat das Seminar sehr spannend und abwechslungsreich gestaltet und ist auf die Teilnehmer eingegangen. Vielen Dank!“
- „Der Vortrag war wirklich sehr interessant, man lernt für die Praxis immer wieder etwas dazu!“
- „Freue mich auf den nächsten Kurs mit Herbert Steiner.“
- „Ich möchte mich für die hervorragende und positive Zusammenarbeit mit Herbert Steiner bedanken, er überrascht uns jedes Mal wieder mit seinen interessanten Seminaren!“
- „Herr Steiner hat unser Seminar sehr praxisnah durchgeführt und nicht nur für unsere Monteure einen besseren Einblick in das systemische Verkaufen geschaffen.“



# Termin und Leistungen

Das Gesamtpaket dieses intensiven, Systemischen Verkaufstrainings umfasst

- Die Erhebung Ihrer Wünsche und Zielsetzungen im Vorfeld
- Ein intensives Training mit Selbsterfahrung und Anwendung der Methoden in der Praxis
- Eine ausführliche Protokollierung und Dokumentation der Ergebnisse

Nach dem Seminar erhalten Sie eine umfassende Dokumentation für Ihre Verkaufsarbeit.

Am ersten Tag findet eine Abendeinheit zur Vertiefung der Erkenntnisse und Erarbeitung der Umsetzungsmöglichkeiten statt. Für einen besonderen Lerneffekt empfehlen wir, an beiden Tagen teilzunehmen und im Hotel zu übernachten.

So haben Sie eine optimale Verbindung zwischen Seminarinput und den praktischen Erfahrungen und können das Erlernte optimal in Ihren Berufsalltag umsetzen.

**Termin:** Donnerstag, 05. Juli 2012, Eintreffen 08:30 Uhr,  
Beginn 09:00 Uhr bis 19:00 Uhr

Freitag, 06. Juli 2012, 08:30 Uhr bis 17:00 Uhr

**Ort:** Hotel Krone, Gfäll 107, 6941 Langenegg  
[info@krone-langenegg.at](mailto:info@krone-langenegg.at)  
+ 43 5513 6178

Die Seminarkosten für 2-Tage Intensiv-Training EUR 580,00 exkl. 20% Mehrwertsteuer, inklusive aller Leistungen. Die Hotel- und Aufenthaltskosten (ca. EUR 160,-) rechnen Sie direkt mit dem Hotel zum Landrichter ab.

Die Zimmerreservierung wird mit der Anmeldung für das Seminar für Sie durchgeführt. Sollten Sie kein Zimmer benötigen, muss dieses bis zum 25.05.2012 abbestellt werden, da sonst eine Stornierungsgebühr, die vom Teilnehmer entrichtet werden muss, anfällt.

Buchen Sie bis zum 30.04.2012 dieses Seminar zum **Frühbucherpreis von EUR 550,-** exkl. 20% Mehrwertsteuer.





Steiner Unternehmensberatung GmbH  
A 6840 Götzis, Rütte 33a  
T + 43 5523 62807, F + 43 5523 62807-4  
team@steiner-beratung.at  
www.steiner-beratung.at