

steiner >

Mit „Systemischer
Verkaufskompetenz“
zu mehr Erfolg!

04. – 05. April 2019 . Hotel Kreuz . Sonntag Buchboden

Systemische Verkaufskompetenz –
eine Chance für alle Mitarbeiter
mit Kundenkontakt

A decorative graphic in the bottom right corner of the slide, consisting of numerous thin, parallel, light-colored lines that create a sense of movement and depth, extending from the bottom right towards the center of the slide.

Professionell verkaufen

Sie bieten Ihren Kunden ein umfassendes Leistungsangebot, damit diese ihre Ziele und Vorstellungen perfekt realisieren können. Doch der Kunde hat die Wahl – zwischen Ihnen und verschiedenen Anbietern. Warum sollte er sich für Sie entscheiden?

„Verkaufen“ betrifft viele Mitarbeiter im Unternehmen. Zunehmend sind diese gefordert, im Kundenkontakt professionell zu agieren. Es geht um wesentliche Grundlagen und Kenntnisse, wie der gesamte Verkaufsprozess zu gestalten ist. Denn aufgrund dieser Erkenntnisse sind Sie in der Lage, umfassende Kompetenzen und eine perfekte Kundenorientierung zu entwickeln.

In diesem Seminar profitieren Sie von den vielfachen Methoden der modernen Verkaufspsychologie und meiner umfassenden Erfahrung, wie Sie durch eine gezielte Gesprächsführung Kunden nachhaltig überzeugen und begeistern.

Ich lade Sie ein, dieses Seminarangebot anzunehmen.
Herzliche Grüße

Dr. Herbert Steiner





Zielsetzung des Trainings

- › Wie erkenne ich meine Stärken im Verkauf und was umfasst meine Kernkompetenz – was unterscheidet mich von anderen „Verkäufern“?
- › Welche Potentiale stecken in mir, welche nutze ich zu wenig für meinen Erfolg und wie kann ich diese in Zukunft einsetzen?
- › Wie komme ich zu den richtigen Ansprechpartnern und wie schaffe ich mit meinem Netzwerk eine unverwechselbare, einzigartige Marktposition?

- › Wie komme ich mit den Kunden in Kontakt, wie überzeuge ich bereits mit dem ersten Eindruck und erreiche eine hohe Aufmerksamkeit?
- › Wie wecke ich das Bedürfnis des Kunden und steigere sein Interesse an einer Zusammenarbeit mit unserem Unternehmen?
- › Wie gestalte ich die Präsentationsphase, welchen Ablauf wähle ich, um wirkungsvoll und überzeugend zu agieren?
- › Wie erkenne ich die Einwände und Bedenken der Gesprächspartner und wie schaffe ich es, diese zu meistern?
- › Welche Methoden setze ich ein, um den Verkaufsabschluss zu erreichen und den Kunden zu begeistern?
- › Wie gehe ich mit schwierigen Situationen um? Bei Reklamationen oder wenn ich Kundenwünsche nicht erfüllen kann?

Ihr Weg zum erfolgreichen Verkäufer

Inhalte des Trainings

- › Mit einer hohen Erfolgsabsicht agieren und meine persönliche Wirkungskraft steigern
- › Die Systematik im Verkaufsprozess zu kennen und diese bewusst anwenden
- › Mit Fragetechniken Gespräche gezielt führen
- › Präsentations- und Argumentationstechniken erfolgreich einsetzen
- › Schwierige Situationen und Preisverhandlungen meistern
- › Abschlusstechniken professionell einzusetzen
- › Kunden im gesamten Ablauf und in der Nachbearbeitung begeistern

Bewährte Seminarmethodik

Die Methodik bei diesem Seminar ist praxisbezogen, nimmt genau Bezug auf Ihre Aufgabenstellungen und Ihre Ziele.

Zum theoretischen Input werden wir uns ausführlich darüber austauschen, wie Sie diese Erkenntnisse in Ihre Verkaufsarbeit einbringen können und trainieren auch die Umsetzung. Ein spannendes, interaktives Programm erwartet Sie.

Ihr Seminarleiter

Herbert Steiner hat den Verkauf von der Pike auf gelernt und als Verkaufsleiter sowohl regional wie auch international Teams erfolgreich geführt. Dazu kommt sein theoretischer Hintergrund als „Eidgenössisch diplomierter Verkaufsleiter“ und bei seiner Masterarbeit stand die Forschung „Wie Verkäufer mit systemischer Kompetenz zu höheren Preisen verkaufen“ im Zentrum. Er ist bereits seit über 25 Jahren als Verkaufstrainer, Berater und Coach selbstständig tätig und Sie profitieren von seinem enormen Praxiswissen.

Dr. Herbert Steiner, MBA MSc

Eidgenössisch diplomierter Verkaufsleiter
Akademischer Unternehmensberater
CMC Certified Management Consultant





Wichtige Infos: Termin, Ablauf, Anmeldung

Seminartermin und -ablauf

Das Verkaufsseminar findet von **Donnerstag, 4. April bis Freitag, 5. April 2019** im Hotel Kreuz in Sonntag Buchboden statt. Seminarbeginn ist am Donnerstag um 8:30 Uhr, davor gibt es Kaffee/ Getränke zur Einstimmung. Wir schließen das Seminar am Freitag um 16:00 Uhr ab.

Seminarkosten

Die Seminarkosten betragen **€ 760,- zzgl. 20% MwSt.** Die Hotel- und Nächtigungskosten rechnen Sie direkt mit dem Hotel Kreuz, Buchboden ab. Wenn Sie sich **bis zum 28. Februar 2019 anmelden**, erhalten Sie das Seminar zum **Frühbucherpreis von € 680,- zzgl. 20% MwSt.** (begrenzte Teilnehmerzahl.)

Anmeldung

Schicken Sie uns Ihre Anmeldung an **h.steiner@steiner-beratung.at**, melden Sie sich über unsere Website **steiner-beratung.at** an oder senden Sie uns beiliegende **Anmeldekarte per Post** (bitte jeweils mit Angabe von Name, Firma, E-Mail und Telefonnummer).

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung mit den Details zum weiteren Ablauf.

Erprobte Methoden, Ziele zu setzen und zu erreichen.

Einzelberatung und Coaching

Für Inhaber, Geschäftsführer oder Manager, die ihre Ziele und Strategien weiterentwickeln, ihre Organisation anpassen und perfektionieren und ihre eigene Arbeitsweise reflektieren wollen.

Expertenberatung

Als Experte bringt Dr. Steiner die Erfahrung als Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Personalentwickler und Verkäufer in die Organisation ein.

Systemische Prozessarbeit

Das Unternehmen als sich selbst beobachtendes „kybernetisches System zweiter Ordnung“ wird befähigt, selbst Lösungswege zu entwickeln und umzusetzen (Prozessarbeit nach Milton Erickson).

Anfragen an: Herbert Steiner

h.steiner@steiner-beratung.at . T +43 5523 62807

Struktur und Organisationsarbeit

Für das Finden der optimalen Struktur und Ordnung in Unternehmen werden zur Beratung auch Methoden der systemischen Aufstellungsarbeit eingesetzt.

Konzeption, Planung und Implementierung

Konzeption und Coaching bei der Erarbeitung von unternehmerischen Projekten sowie Begleitung und Controlling bei der Umsetzung.

Seminare, Trainings, Vorträge und Workshops

Konzeption wie auch Durchführung von Seminaren und Trainings für Führungskräfte und Mitarbeiter. Zur Perfektionierung der Zusammenarbeit im Team und zur Steigerung der Professionalität im Verkauf. Zudem Vorträge, Expertenworkshops und Zukunftskonferenzen.

steiner >

Herbert Steiner Unternehmensberatung

Eichbühelweg 32 . 6840 Götzis . Österreich

T +43 5523 62807 . team@steiner-beratung.at

steiner-beratung.at