

Verkaufsprozesse optimieren!

So sparen Sie Zeit und Kosten

Termine systematisch vorbereiten, Argumente typengerecht aufbauen, den Kunden gezielter zum Abschluss führen:

- **Bessere Gesprächstermine in kürzerer Zeit**
So richten Sie Ihre Verkaufsgespräche noch systematischer auf Ihre Kunden aus und sparen Zeit
- **Kauf-Entscheidungen noch schneller herbeiführen**
So platzieren Sie passgenaue Angebote
- **Ihre Abschlussrate in kurzer Zeit erhöhen**
So setzen Sie die Kaufsignale Ihrer Kunden zügig zum Kaufentschluss um
- **Die Bedürfnisse Ihrer Kunden noch leichter entschlüsseln**
So gehen Sie gezielter auf die Bedenken und Einwände Ihrer Kunden ein

Ihr Trainer-Team:



Andrea Osthoff
grow.up. Management-
beratung GmbH



Sabine Pflichtenhöfer
grow.up. Management-
beratung GmbH

Ihre Termine:

**9. und 10. September 2010
in Düsseldorf**

**19. und 20. Oktober 2010
in Frankfurt/M.**

**1. und 2. Dezember 2010
in München**

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Begeisterte Teilnehmerstimme zu den Trainerinnen:

◆ „Ausführliche Kenntnis der Thematik auf Seiten der Referentinnen, angenehm durch Doppelbesetzung, freundliche Atmosphäre, kurzum: es hat viel Spaß gemacht und der Lerneffekt ist eindeutig!“

J. Bietz, Sales Manager, juwi R&D Research & Development GmbH & Co. KG


MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

So richten Sie Ihre Gespräche noch effektiver auf Ihre Kunden aus!

Hoher
Praxistransfer durch
fortlaufende
Übungen!

Ihre Trainerin:
Andrea Osthoff, Beraterin/Trainerin, **grow.up. Managementberatung GmbH**, Unterschleißheim

Herzlich willkommen!

- Begrüßung der Teilnehmer durch die Trainerin
- Darstellung der Themen und Ziele des Seminars
- Abgleich mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

Wie Sie sich noch gezielter auf Gespräche vorbereiten

- Nicht nur Fakten: Die Recherche vor dem Gespräch für den Vertrauensaufbau nutzen
- Konzentrieren Sie sich auf die wesentlichen Erfolgstreiber im Gespräch
- Erfolgreich Prioritäten für Ihre Gesprächsführung setzen
- Termine sichern und zügig überzeugen: Die zentralen Erfolgsfaktoren
- Mentale Fitness sicherstellen, denn Sie sind Teil des Angebots!

Übung:

Sie reflektieren und erweitern Ihre Strategien für mehr Kundenkontakte.

Fresh-up: Kundentypen erkennen und gezielter überzeugen

- Psychologisches Wissen für wirksamere Verkaufsgespräche nutzen
- „Der Köder muss dem Fisch schmecken!“ Wichtige individuelle Präferenzen kennen und nutzen
- Praktikable Hilfen, um Kunden schneller und treffsicher einzuschätzen
- Mögliche persönliche Barrieren von vorneherein vermeiden
- Erfahrungswissen schärfen und noch besser nutzen: Wissen, wer wie angesprochen werden will und wie nicht

Besonderes Praxis-Plus:

Sie verbessern Ihren Umgang mit den „Eigenheiten“ Ihrer schwierigen Kunden.

Lösen Sie das Kundenproblem

- Erfolgreiche Verkäufer finden heraus, was ihre Kunden wirklich brauchen
- Den Bedarf effektiv ermitteln und damit das Angebot treffsicherer machen

- Gesprächsstrategien konsequent auf den Kunden ausrichten
- Auftragsklärung und Erwartungs-Management gekonnt kombinieren
- Individuelle Bedürfnisse im Fokus: Was beschäftigt meinen Kunden noch?

Angebote noch gekonnt platzieren

- Schlüsselkriterien im Angebotsprozess
- Tipps, wie Sie mehrere Gesprächspartner überzeugen
- Mehr Konzentration auf die Aspekte, die für Ihren Kunden zählen
- Wie Sie einen echten Mehrwert im Gespräch schaffen
- Kein Einheitsbrei! Wie Sie bedarfsgerechter offerieren

Übung:

Sie optimieren in einer simulierten Verkaufssituation Ihre Gesprächsstrategie, um noch wirkungsvoller Ihre Verkaufsziele zu erreichen. Direktes Feedback durch die Trainerin sichert Ihren Lernerfolg!

Zusammenfassung der Tagesergebnisse und Klärung offener Fragen, anschließend Get-Together

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit der Trainerin und den Teilnehmern!

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag: Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Tagungsunterlagen ab 8.30 Uhr

	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.15 Uhr	13.00 – 14.15 Uhr	ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.45 – 14.00 Uhr	ca. 17.30 Uhr

Am Vor- und Nachmittag ist jeweils eine Kaffee- und Teepause in Absprache mit der Trainerin und den Teilnehmern vorgesehen.

So meistern Sie auch schwierige Gesprächsphasen und binden Kunden langfristig!

Ihr Praxis-Plus:
Simulationen, zahlreiche Praxis-Tipps & direktes Feedback!

Ihre Trainerin:

Sabine Pflichtenhöfer, Beraterin/Trainerin, **grow.up. Managementberatung GmbH**, Gummersbach

Es geht weiter!

- Begrüßung und Ausblick auf die Themen des zweiten Seminartages

Begegnen Sie Einwänden noch gezielter

- Die optimale Vorbereitung
- Mit welchen Einwänden können Sie bei welchem Kundentyp rechnen
- Einwände verstehen bedeutet nicht Recht zu geben!
- Einwände als Ausgangspunkt für die weitere Abstimmung nutzen
- „Den Wind aus den Segeln nehmen“ – Wie Sie Einwände entkräften
- Die Königsklasse: Einwände gleich vorwegnehmen

Übung:

Sie sammeln bekannte Einwände Ihrer Kunden aus der Praxis. Anhand dieser erarbeiten Sie typengerechte Interventionsmöglichkeiten.

Gezielt auf Bedenken eingehen – So überzeugen Sie typenorientiert

- Bedenken sind eine Frage des Kundentyps
- Mit welchen Bedenken können Sie bei welchem Typ rechnen?
- Individueller Umgang mit Bedenken Ihrer Kunden
- Zahlen, Daten und Fakten für den Analytiker
- Nutzen und Effizienz für den Macher
- Die besondere Lösung für den Inspirator
- Die abgesicherte Lösung für den Teamplayer

Übung:

Sie erarbeiten schlagkräftige Argumentationsketten für schwierige Verhandlungssituationen.

Schneller zum Abschluss kommen

- Wie Sie Kaufsignale zügig in Geschäfte umsetzen?
- Den Partner zur Entscheidung bringen
- Vom „ob“ zum „wie“ der Zusammenarbeit übergehen
- Die eigenen inneren Hürden beim Abschluss identifizieren
- Stärken und Schwächen der Verkaufstypen in der Abschlussphase
- Tipps für einen sicheren und zeiteffizienten Abschluss

Übung:

Sie trainieren proaktive Verkaufsgespräche mit Abschluss-Simulationen.

Kunden intensiver bearbeiten

- Alles, was Sie zur Kundenzufriedenheit wissen müssen: So schaffen Sie eine fruchtbare Grundlage für die Geschäfte von morgen
- Die 5 Erfolgsfaktoren für mehr Kundenzufriedenheit
- Kunden dauerhaft binden: Von der Kundenzufriedenheit zur Kundenbegeisterung
- Aktives Beziehungsmanagement für die Aufträge von morgen
- Vorhandene Kontakte für den Ausbau neuer Aufträge nutzen

Starten Sie durch!

Nutzen Sie Ihre Trainerin als Impulsgeberin. Abschließende Tipps und Tricks für die sofortige Umsetzung in Ihrem Berufsalltag: So richten Sie Ihre eigenen Vertriebsaktivitäten auf mehr Effizienz aus!

Zusammenfassung der Seminarergebnisse und abschließende Diskussion

Zum Seminarinhalt

Sie kennen die Situation: Alle Fragen sind geklärt, doch Ihr Kunde kann sich immer noch nicht zum Kauf entschließen. Nutzen Sie dieses Seminar, um systematisch Aufwand und Abschluss in ein besseres Verhältnis zu bringen: **Sie sparen Zeit und erzielen höhere Abschlussquoten!**

Optimieren Sie hier Ihre persönliche Verkaufsstrategie und gehen Sie noch erfolgreicher und effektiver auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein!

Warum dieses Seminar so wichtig für Sie ist

Sie optimieren

- Ihr Verhalten in allen Phasen des Verkaufsprozesses,
- Ihre individuellen Verkaufsgesprächs-Kompetenzen,
- Ihre Kunden- und Serviceorientierung,
- Ihre Strategien für schwierige Verkaufsgespräche und Kundentypen.

Ihr Nutzen

- **Direkt umsetzbare Handlungsanweisungen**, um zukünftig noch erfolgreicher zu agieren.
- **Praxiserprobte und vertriebsspezifische Methoden** erweitern Ihre Kompetenz zum Führen von Verkaufsgesprächen und für den Verkaufsabschluss.
- Sie erhalten **Tools**, um Kundentypen **schneller und treffsicherer zu überzeugen**.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen.

Julia Lefèvre



Julia Lefèvre

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-612

E-Mail: lefevre@managementcircle.de

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse





Andrea Osthoff

ist Managementberaterin, Trainerin und Coach bei der **grow.up. Managementberatung GmbH**. Nach langjähriger Fach- und Führungstätigkeit im Personalmanagement und in der Personalentwicklung berät sie heute Kunden

u. a. in Neuausrichtungs- und Veränderungsprozessen. Ein wichtiger Teil ihres Aufgabenspektrums liegt im Vertrieb. Ihr Beratungsspektrum umfasst zudem die Konzeption, Einführung und Durchführung von Instrumenten der Personalentwicklung ebenso wie die Implementierung von Führungsinstrumenten. In der Qualifizierung von Spezialisten und Führungskräften hat sie sich auf die Bereiche Führung, Persönlichkeitsentwicklung, Motivation, Selbstmanagement, Kommunikation, Gesprächs- und Verhandlungsführung spezialisiert.



Sabine Pflichtenhöfer

arbeitet als Beraterin und Trainerin für die **grow.up. Managementberatung GmbH** in Gummersbach. Zu ihren Kernkompetenzen gehören die Konzeption und Durchführung

von Trainingsreihen für Spezialisten und Führungskräfte u. a. in den Themen Präsentation und Moderation, Persönlichkeitsentwicklung und Motivation, Projektmanagement sowie die Qualifizierung von Verkäufern und Einkäufern in allen erforderlichen Kompetenzen für eine effektive Gesprächs- und Verhandlungsführung. In Ihrer Rolle als Beraterin ist Sabine Pflichtenhöfer von der Kundenakquise bis zur Vertragsverhandlung vertrieblich verantwortlich. Sie verfügt daher über einen hohen Praxisbezug zur vertrieblichen Arbeit, der konzeptionell in Ihre Trainingsarbeit einfließt.

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Reisen Sie zu attraktiven Sonderkonditionen mit der Deutsche Bahn AG an Ihren Veranstaltungsort: Von jedem beliebigen DB-Bahnhof und auch mit dem ICE!

Weitere Informationen zu Preisen und zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung oder unter:

www.managementcircle.de/bahn



Aktuell und auf den Punkt!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten.

Ihr persönliches Profil

verwalten Sie unter: www.managementcircle.de/email



Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie steigern Ihre Verkaufs-Abschlussquote.
- Sie kommen schneller zum Verkaufs-Abschluss.
- Sie steuern systematischer Ihre Vertriebs-/Verkaufssituationen.
- Sie richten Ihre Verkaufsaktionen noch effizienter auf Ihre Kunden aus.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Intensiv-Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb/Verkauf**. Herzlich willkommen sind **Vertriebsmanager, Key Account Manager, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Gebietsvertriebsbeauftragte, Großkundenbetreuer, Kundenmanager, Verkäufer** sowie **Fachkräfte aus ähnlichen Positionen**, die ihren vertrieblischen Erfahrungsschatz erweitern, ihre Überzeugungskraft im Verkaufsgespräch verbessern und neue Wege des zielorientierten, effizienten Verkaufens lernen wollen.

Termine und Veranstaltungsorte

9. und 10. September 2010 in Düsseldorf
NH Düsseldorf City-Nord
Münsterstraße 230-238, 40470 Düsseldorf
Tel.: 0211/239486-0, Fax: 0211/239486-100
E-Mail: nhduesseldorfmesse@nh-hotels.com


19. und 20. Oktober 2010 in Frankfurt/M.
Sheraton Congress Frankfurt
Lyoner Straße 44-48, 60528 Frankfurt/M.
Tel.: 069/6633-332, Fax: 069/6633-666
E-Mail: sheraton.congress.frankfurt@arabellastarwood.com

1. und 2. Dezember 2010 in München
NH München Neue Messe
Eggenfeldener Straße 100, 81929 München
Tel.: 089/99345-0, Fax: 089/99345-400
E-Mail: reservations.muenchen.de@nh-hotels.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).

Mit der Deutschen Bahn ab € 109,- zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn  **BAHN**

Über Management Circle



Management Circle steht für **WissensWerte** und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum. Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.795,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Verkaufsprozesse optimieren!

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 9. und 10. September 2010 in Düsseldorf** 09-65340
 19. und 20. Oktober 2010 in Frankfurt/M. 10-65341
 1. und 2. Dezember 2010 in München 12-65342

1 Name/Vorname _____
 Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
 Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
 Position/Abteilung _____

Firma _____
 Straße/Postfach _____
 PLZ/Ort _____
 Telefon/Fax _____

E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
 Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
 E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
 Internet: **www.managementcircle.de/09-65340**
 Postanschrift: **Management Circle AG
 Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**
 Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

