

DER VERKAUFSPROFI

3-Seminar-Module

MODUL 1: DER VERKAUFSAKTIVE INNENDIENST
20./21.06.2011

MODUL 2: ERFOLGREICH NEUE KUNDEN GEWINNEN
01./02.11.2011

**MODUL 3: PREISGESPRÄCHE SICHER UND
ERFOLGREICH FÜHREN**
30./31.01.2012

**Exklusives
Qualifizierungsangebot
für Unternehmen der
Druck- und Medienindustrie**



DURCHFÜHRUNG/ANMELDUNG

Der vdmsta e.V. hat die x-medial Bayern GmbH, Ismaning, mit der Durchführung der Veranstaltung beauftragt.

x-medial Bayern GmbH
Zentrum für Druck und Medien
Reichenbachstraße 1
85737 Ismaning
Tel.: 089/962287-0
Fax: 089/962287-77
E-Mail: buchung@zdm-bayern.de
www.zdm-bayern.de

KOSTEN/RÜCKTRITT

Die Teilnahme kostet für Mitglieder der Verbände Druck und Medien je Seminar 690,- €. Nicht-Mitglieder zahlen 890,- €.

Alle Preise gelten zzgl. MwSt.

Bei Buchung aller drei Module erhalten Sie einen Rabatt von 10%.

Bis 14 Tage vor Seminarbeginn erfolgt eine kostenfreie Stornierung. Bei späterem Rücktritt werden 50% der Seminargebühren in Rechnung gestellt.

Bei Rücktritt weniger als 7 Tage vor Seminarbeginn wird die volle Seminargebühr in Rechnung gestellt. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der x-medial Bayern GmbH.

VERANSTALTUNGSORT

Medienhof Leipzig
vdmsta-Geschäftsstelle
Melscher Str. 1
04299 Leipzig



bayerndruck
ZENTRUM FÜR DRUCK & MEDIEN

bayerndruck
ZENTRUM FÜR DRUCK & MEDIEN

Anmeldung: Der Verkaufsprofi

... am einfachsten per Fax 089/9622 87-77

Zentrum für Druck und Medien
x-medial Bayern GmbH
Reichenbachstraße 1
85737 Ismaning

- Seminaranmeldung zu:
- 20./21.06.2011: Der Verkaufsprofi, Modul 1
Verkaufsaktiver Innendienst
 - 01./02.11.2011: Der Verkaufsprofi, Modul 2
Erfolgreich neue Kunden gewinnen
 - 30./31.01.2012: Der Verkaufsprofi, Modul 3
Preisgespräche sicher und erfolgreich führen

Name

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail



Viele Vertriebsmitarbeiter, aber auch Unternehmer stehen vor einem Rätsel: Wie sollen wir bei dieser Konjunktur neue Aufträge gewinnen und bestehende Kunden halten?

Kennen Sie diese Verkaufsargumente ?

- Wir liefern pünktlich
- Wir bieten gute Qualität
- Wir sind preisgünstig

Diese Argumente ziehen beim Kunden schon lang nicht mehr! Termintreue und Qualität sind ein „Muss“ und beim Preis gibt es immer Konkurrenten, die günstiger anbieten können.

Fangen Sie an in anderen Kategorien zu denken:

- Bauen Sie Netzwerke zu Ihren Kunden auf
- Gewinnen Sie gezielt Neukunden
- Verhandeln Sie Preise zu Ihren Bedingungen
- Erkennen Sie frühzeitig Kundenwünsche

Akquirieren Sie durch effiziente Markt- und Kundenstrategien neue Aufträge. Entdecken Sie die tatsächlichen Potentiale und Chancen Ihres Unternehmens. Setzen Sie mit einem individuellen Leistungsprofil und einer gezielten Verkaufstaktik auf langfristige Kundenbindung.

Entwickeln Sie mit unserer Seminarreihe praxisnahe Verkaufskonzepte für **IHR** Unternehmen!

Zielgruppe:

- Innen-/Außendienst
- Vertriebsleiter
- Key-Account-Manager
- Nachwuchskräfte

MODUL 1: DER VERKAUFSAKTIVE INNENDIENST

Sensibel und sicher mit Kunden kommunizieren!

Inhalte:

- Der Verkaufsprozess
- Kommunikation am Telefon
- Bewusste und unbewusste Kundenerwartungen
- Nutzenargumentation sicher anwenden und Einwände entkräften
- Beziehungsnetze zu Kunden knüpfen
- Stammkunden betreuen und pflegen
- Gezielte Angebotsverfolgung
- Systematisches Erkennen von Verkaufspotentialen

| | |
|----------|---|
| Termin: | 20./21.06.2011 |
| Uhrzeit: | 9:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr |
| Preis: | Mitglieder vdmsta 690,- € Nicht-Mitglieder 890,- € |

MODUL 2: ERFOLGREICH NEUE KUNDEN GEWINNEN

Kundenbetreuung ist im Wettbewerb entscheidend!

Inhalte:

- Vorbereitung und aktive Durchführung der Neukundenakquise
- Grundlagen der Gesprächsführung im Verkauf
- Angebotserstellung und -verfolgung
- Überzeugender Aufbau einer Präsentation
- Aufbau von Netzwerken und Kundenempfehlungen

| | |
|----------|---|
| Termin: | 01./02.11.2011 |
| Uhrzeit: | 9:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr |
| Preis: | Mitglieder vdmsta 690,- € Nicht-Mitglieder 890,- € |

MODUL 3: PREISGESPRÄCHE SICHER UND ERFOLGREICH FÜHREN

K.o. beim Preis, das Ende vieler Verkaufsgespräche!

Inhalte:

- Kriterien zur Bewertung von Preisverhandlungen
- Was macht Preisverhandlungen erfolgreicher?
- Grundaspekte der strategischen Preisverhandlung
- Effektive Vorbereitung von Preisverhandlungen
- Todsünden beim Verhandeln von Preisen
- Der Preis und die Gesamtkostenbetrachtung

| | |
|----------|---|
| Termin: | 30./31.01.2012 |
| Uhrzeit: | 9:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr |
| Preis: | Mitglieder vdmsta 690,- € Nicht-Mitglieder 890,- € |

Referent: **Jürgen Schmidt (Herrenberger Team)** zählt zu den renommiertesten Trainern für Vertrieb und Kundenkommunikation in der Druck- und Medienindustrie. Seit Jahren betreut er als Trainer und Coach viele namhafte Unternehmen.

Alle Seminare können von Ihnen einzeln gebucht werden. Bei Buchung aller drei Module erhalten Sie einen Rabatt von 10%. Alle Preise gelten zzgl. MwSt.

Programmänderung und Referentenwechsel aus wichtigem Grund bleiben dem Veranstalter vorbehalten.

