



Verkauf vorprogrammiert.  
Das Verkaufserfolgsprogramm.

Verkauf vorprogrammiert.  
Das Verkaufserfolgsprogramm.

[sales]focus  
Institut für Verkaufserfolg

www.salesfocus.at  
office@salesfocus.at  
+43 (0)2212 20122  
+43 660 411 80 27  
+43 660 277 19 66

[sales]focus  
Institut für Verkaufserfolg

## [verkaufserfolgs]programm für Einpersonenunternehmen

Das Verkaufserfolgsprogramm für Einpersonenunternehmen wurde auf den Erkenntnissen, die im Sales Star Projekt 2010 gewonnen wurden, entwickelt. Im Sales Star Projekt ist es gelungen innerhalb eines Jahres den Umsatz von vier ausgewählten EPU um durchschnittlich 140% zu steigern.

Ziel des Projekts war unter anderem, die Faktoren, die den Verkaufserfolg von EPU steigern, zu erkennen und zu benennen.

Wolfgang Muffat (GF salesfocus) hat das Sales Star-Projekt über den gesamten Projektzeitraum als Head-Coach begleitet.

## [verkaufserfolgs]programm für Einpersonenunternehmen

Programmstart: September 2011  
Veranstaltungsort: Wien/Nö  
Kosten: 1.350 Euro pro Semester  
Anmeldegebühr: 200 Euro

(Preise exkl. 20% MwSt.)

Weitere Informationen und  
Anmeldung unter  
[www.salesfocus.at/vep](http://www.salesfocus.at/vep)  
oder telefonisch unter  
+43 (0) 660 411 80 27.



Viele Vertriebsaktivitäten fallen in der Gruppe leichter und Synergien können effizient genutzt werden. Das monatliche Salesmeeting garantiert die Kontinuität des Verkaufens.



Im Online-Kleingruppencoaching ist, gemeinsam mit Ihrem Salesmeetingteam und einem erfahrenen Vertriebscoach, Raum für Rückschau, Ausblick, Salespipelineanalyse etc. Aktuelle Fragestellungen und konkrete Angebote werden in der Kleingruppe zeitnah bearbeitet.



Fragestellungen, die sich im täglichen Verkaufsgeschehen des EPU ergeben, werden im expertenmoderierten Blog rasch und konkret erörtert. Der Blog ist die individuelle „Verkaufserfolgssammelstelle“ und ein wertvoller Fundus für anstehende Verkaufsfragen.



Die Kenntnis vertriebstechnischer Grundlagen ist ein großer Schritt auf dem Weg zum Verkaufserfolg. Um dem Zeitbudget von EPU Rechnung zu tragen, werden Themenschwerpunkte daher zusätzlich in einem monatlichen Video-Lernmodul verpackt



In den Workshops werden die individuellen Salesstrategien erarbeitet, Termine mit potenziellen Kunden vereinbart, Sales 2.0-Fahrpläne entwickelt und die persönliche Verkaufskompetenz auf- und ausgebaut. Hier schaffen Sie die Grundlagen für Ihren Verkaufserfolg!

Verkaufen ist eine unternehmerische Kernaufgabe, die Ihren Unternehmenserfolg maßgeblich beeinflusst. Erfolgreiches Verkaufen braucht jedoch die richtige Einstellung, Kenntnis der entsprechenden Werkzeuge, strukturierte Abläufe und eine konsequente Umsetzung.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor des Verkaufserfolgsprogramms ist die gemeinsame Verkaufsarbeit mit einem Sales-Team, das aus Coaches, Trainern und anderen EPU besteht. Verkaufsarbeit statt Verkaufstraining schont Ihre knappen Zeitressourcen und bringt unmittelbare Erfolgserlebnisse.

Im Verkaufserfolgsprogramm erweitern Sie Ihre individuelle Verkaufskompetenz, planen Ihren Vertrieb und setzen die Maßnahmen, gemeinsam mit Ihrem Sales-Team, auch kontinuierlich um.

Sie arbeiten konsequent an Ihrem Verkaufserfolg und der Steigerung Ihrer Umsätze.

## Verkaufen im **Team** – gemeinsam zum **Erfolg!**

# Das Programm im Überblick

September '11	Oktober '11	November '11	Dezember '11
 Salesmeeting	 Salesmeeting	 Salesmeeting	 Salesmeeting
 Onlinecoaching	 Onlinecoaching	 Onlinecoaching	 Onlinecoaching
 Expertenblog	 Expertenblog	 Expertenblog	 Expertenblog
 Video-Lernmodul	 Video-Lernmodul	 Video-Lernmodul	 Video-Lernmodul
 Workshop		 Workshop	
Jänner '12	Februar '12	März '12	April '12
 Salesmeeting	 Salesmeeting	 Salesmeeting	 Salesmeeting
 Onlinecoaching	 Onlinecoaching	 Onlinecoaching	 Onlinecoaching
 Expertenblog	 Expertenblog	 Expertenblog	 Expertenblog
 Video-Lernmodul	 Video-Lernmodul	 Video-Lernmodul	 Video-Lernmodul
 Workshop		 Workshop	