ERFOLGREICH VERKAUFEN

Best-Practice-Techniken zum Upgrade Ihres Verkaufserfolgs

So steigern Sie Ihr individuelles Verkaufspotenzial:

- Mit Ihrer persönlichen Qualifikation mehr verkaufen
- Neukunden erfolgreich ansprechen und zu Stammkunden machen
- Chancen der einzelnen Phasen des Verkaufsprozesses nutzen
- Lernen Sie, wie Ihre Kunden denken und fühlen
- Typische Situationen in Gesprächen und Verhandlungen untersuchen und beherrschen
- „Stolperfallen" beim Verkauf umgehen
- Das optimale Ergebnis bei jeder Verhandlung erzielen

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

Wählen Sie Ihren Termin:

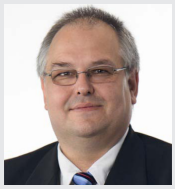
- 21./22.06. Hamburg
- 04./05.07. Frankfurt
- 13./14.07. Würzburg
- 18./19.07. Köln
- 27./28.07. Fulda
- 16./17.08. Wittlich / Eifel
- 25./26.08. Frankfurt
- 30./31.08. Berlin
- 12./13.09. Hannover
- 19./20.09. Freiburg

Weitere Informationen über die Veranstaltungsorte werden bei Buchung mitgeteilt.

Ihr persönlicher Vorteil:

- Geben Sie Ihrer Persönlichkeit ein schärferes Profil
- Profitieren Sie von bewährten Techniken aus der Vertriebspraxis
- Steigern Sie Ihre Souveränität – und damit Ihren Erfolg!

Ihre Trainer und Vertriebsexperten:



Clemens Adam

AdamTraining / ATAGIS Institut

Mitglied der GSA
Q-Pool 100 zertifiziert



Sabine Zühlke-Storbeck

Zühlke Training / ATAGIS Institut

Q-Pool 100 zertifiziert

Teilnehmerstimmen

«Nach dem Verkaufstraining verlaufen Verhandlungen mit Kunden für uns wesentlich besser als vorher!»
Wolfgang Neumann, *CEO Sirius AG*

«Die Neukundenquote hat sich um ca. 30% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erhöht.»
Frank Weigelt, *Geschäftsführer ProContur GmbH*

«… Besonders beeindruckt hat mich, dass es im ganzen Training kein *Richtig* oder *Falsch* gab. So konnte ich aus dem reichhaltigen Pool an Möglichkeiten für meinen Ansatz und mein Klientel passende, und auch für mich persönlich stimmige Aspekte auswählen und ausprobieren…»
Valeria Berghoff-Flüel, *Ergo Ludamus*

Jetzt informieren und anmelden: Tel. 06055-9369896

ATAGIS Institut für Kompetenz- und Unternehmensentwicklung
Bahnhofstraße 21
63579 Freigericht Neuses
Tel 06055-9369896
Fax 06055-9369895
info@atagisinstitut.de
www.atagisinstitut.de

ATAGIS INSTITUT FÜR KOMPETENZ UND UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

Mit Professionalität zum erfolgreichen Verkaufsabschluss

1. Seminartag

Herzlich willkommen

- Die Teilnehmer stellen sich vor
- Zielsetzung des Seminars
- Ihre Ziele und Wünsche für das Seminar

Die Säulen des Verkaufserfolgs

- Welche Grundlagen benötigt ein Verkäufer um erfolgreich zu verkaufen
- Warum spielen unsere Gedanken so eine mächtige Rolle
- Wie können wir diese aktiv einsetzen
- Wie wir unseren Körper aktiv einsetzen
- Was kann ich aktiv tun um sofort mehr Umsatz zu machen – Ideensammlung

Vorteile und Nutzen effektiv vermitteln

- Reflexion: Was ist mein Produkt überhaupt? Was kann es eigentlich?
- Vom Produktvorteil zum Kundennutzen
- Am Anfang: Niemand braucht mein Produkt/Leistung
- Welchen Nutzen meines Produktes kommuniziere ich?
- Welchen Nutzen sieht mein Kunde tatsächlich?
- Am Ende: Wie überzeuge ich meinen Kunden?

Steigern Sie die Wahrnehmbarkeit Ihrer Produktvorteile und deren Nutzen für Ihre Kunden!

Das Selbstbewusstsein schärfen und stärken

- Reflexion: Selbstbild – Fremdbild
- Wer bin ich?
- Wie bin ich?
- Wie wirke ich auf andere?
- Was sind meine typischen Verhaltensmuster?
- Was ist meine persönliche Kompetenz als Verkäufer?

Erfahren Sie mehr über sich und Ihre Wirkung auf andere, und setzen Sie dieses Wissen gezielt ein!

Äußere Kommunikation

- Wahrnehmung durch Kunden
- Wirkung durch Worte und Körper
- Sinneskanäle hirngerecht ansprechen
- Neukundenakquise leicht gemacht – planen und die richtigen Ansprachen
- Wo und wie komme ich an neue Kunden
- Aufmerksamkeitsphase entwickeln und Interesse beim Kunden wecken.
- Einstieg „Aktiv Verkaufen" / Cross Selling / Akquise

Ende des 1. Seminartages

- Zusammenfassung aller Inhalte
- Offene Diskussion und Beantwortung Ihrer Fragen

Get-Together

Gemeinsam entspannen wir uns beim Umtrunk, lassen den Tag Revue passieren und lernen uns besser kennen. Knüpfen Sie in informeller Runde Kontakte mit anderen Teilnehmern oder vertiefen Sie mit Ihren Trainern bereits angesprochene Punkte, die Ihnen unter den Nägeln brennen.

5 Gründe, warum Sie buchen sollten:

1. Sie werden überzeugender und stellen sich noch besser auf Ihre Kunden ein.
2. Sie steigern spürbar Ihre Kompetenz – sozial und fachlich.
3. Sie verinnerlichen den Verkaufsprozess in Grundlagen, Instrumente und Methoden.
4. Sie werden Konfliktsituationen besser kontrollieren und bereinigen.
5. Sie werden dauerhaft glücklicher, weil Sie Ihren Beruf souverän und mit Erfolg meistern!

ATAGIS Institut für Kompetenz- und Unternehmensentwicklung
Bahnhofstraße 21
63579 Freigericht Neuses
Tel 06055-9369896
Fax 06055-9369895
info@atagisinstitut.de
www.atagisinstitut.de

Ihre Kunden verstehen und einfach mehr verkaufen!

2. Seminartag

Weiter geht's – Auffrischung und Ausblick

- Begrüßung durch Ihre Trainer
- Ergebnisse des ersten Seminartages
- Zielsetzung des zweiten Seminartages

Den Verkaufsprozess optimieren

- Welche Aufhänger oder Interessenswecker gibt es für mein Produkt oder Dienstleistung
- Die Preispräsentation
- Betreten Sie mit uns die Welt des Kunden
- Wie komme ich in den Kopf des Kunden

Verbessern Sie in praktischen Übungen Ihre Verkaufsgespräche!

Neukundenakquise leicht gemacht

- Der erste Schritt zum Erfolg: Akquise zielorientiert planen
- Wege und Mittel – Werkzeugkasten für die Akquise
- Welche Quellen kann ich für die Recherche nutzen?
- Wie werte ich die gewonnene Information aus? Welchen Nutzen hat sie für mich?
- Wie spreche ich den Kunden geschickt an?

Alle Teilnehmer erhalten eine Do&Don't-Liste zur erfolgreichen Kundenakquise.

Bedarfsanalyse

- Der Frageschlüssel, mit dem man den Kunden öffnet
- Die Entscheidungsphase (Den Auftrag abholen)

Glaubwürdigkeit und Verhandlungsgeschick sind erlernbar!

- So meistern Sie schwierige Verhandlungssituationen
- Einwandbehandlung
- Wie nehmen Sie den Druck aus Preisgesprächen
- Erkennen und Reagieren: So gehen Sie souverän mit „Tiefschlägen" um

Behalten Sie in jeder Situation die Oberhand und reagieren Sie souverän auf Unwegsamkeiten in Verkaufsgesprächen!

Der Kunde: Ein Buch mit sieben Siegeln?

- Die Merkmale der Käufertypen und wie Sie mit diesen umgehen
- Die Sprache meines Kunden sprechen
- Das Interesse eines Kunden erkennen
- Worauf der Kunde achtet und was ihn begeistert
- Einen Mehrwert für meine Kunden schaffen
- Worauf muss ich bei der Verhandlung achten?
- Der kundenspezifische Schwerpunkt: Wie kann ich individuell argumentieren?
- Stolperfallen: Was darf ich nicht vermitteln?

Perfektionieren Sie in spezifischen Gruppen den Umgang mit Ihren Kunden in der Gesprächssituation!

Wichtige Praxis-Tipps für Sie:

- Thema Zeitmanagement: So bringen Sie Ihre Zeitplanung auf Vordermann!
- Menschenkenntnis, Charakter, Selbstbewusstsein
- Wie Sie sich und Ihre Kunden durch geschickte Lenkung ins Ziel führen

Experten-Tricks: Bewährtes Know-How direkt von Ihren Trainern. Sammeln Sie nützliche Tipps aus und für den Verkaufsalltag!

Abschluss des Seminars:

- Zusammenfassung der Ergebnisse durch den Trainer
- Eine Frage noch: Möglichkeit zum Nachhaken

Seminarzeiten

Am ersten Seminartag ab 8.45 Uhr: Begrüßung mit Kaffee und Tee, Verteilung der Seminarunterlagen.

	Beginn	***Ende***
Seminartag 1	9.30 Uhr	ca. 18 Uhr
Seminartag 2	9.00 Uhr	ca. 17 Uhr

An beiden Tagen sind mehrere Pausen in Absprache mit den Trainern und den Teilnehmern vorgesehen.

ATAGIS Institut für Kompetenz- und Unternehmensentwicklung
Bahnhofstraße 21
63579 Freigericht Neuses
Tel 06055-9369896
Fax 06055-9369895
info@atagisinstitut.de
www.atagisinstitut.de

Zum Seminarinhalt

Verkaufen ist ein Geschäft von Mensch zu Mensch.

Sie sind der erste und direkte Ansprechpartner Ihrer Kunden. Sie arbeiten als Vermittler zwischen Unternehmen und Kunden und beeinflussen durch Ihr Wissen und Können die Kaufentscheidung Ihrer Kunden. Sie haben damit entscheidenden Einfluss auf den Erfolg Ihres Unternehmens.

Sie machen den Unterschied!

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Nutzen Sie Ihre Stärken!

Erweitern Sie Ihre Qualifikation und Kompetenz als Verkäufer mit diesem Vertriebsseminar.

Der schnellste Weg zum Erfolg – einfach mehr verkaufen! Erhalten Sie klare Handlungsanweisungen aus der Praxis für typische Verkaufssituationen und lernen Sie, wie Sie erfolgreich zum Verkaufsabschluss kommen.

Erfahren Sie wichtige Methoden im Umgang mit spezifischen Käufertypen, und wie Sie künftig noch ziel- und erfolgsorientierter kommunizieren. Nie wieder «Verkaufskiller»! Behalten Sie im Gespräch stets souverän die Kontrolle.

Schöpfen Sie Ihr persönliches Potential stärker aus und werden Sie effizienter! Lernen Sie, in die Haut Ihrer Kunden zu schlüpfen und so mehr positive Gespräche zu führen. Machen Sie Neukunden zu Bestandskunden und tragen Sie so dauerhaft zum Erfolg Ihres Unternehmens bei.

Praxisorientiertes Lernen garantiert!

An zwei Tagen vermitteln Ihnen Ihre Trainer umfassendes Fachwissen, das Sie insbesondere beim Start oder dem Wiedereinstieg in den Vertrieb optimal unterstützt.

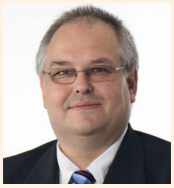
- Sie bauen Ihre Verkaufsargumentation durch effiziente Fragetechniken kundenspezifisch auf.
- Sie führen Ihre Kunden aktiv zu einer Entscheidung
- Sie erhalten Best-Practice-Methoden und das Zubehör für spürbar mehr Erfolg im Vertrieb!

Zahlreiche Übungen festigen das Wissen und verwandeln es in Erfahrung: Für mehr Sicherheit in der Praxis!

Ihre Trainer



Sabine Zühlke-Storbeck ist Jahrgang 1963 und ausgebildete Verkaufstrainerin, Personal Coach, Kfw-Gründungsberaterin und Dozentin beim Verein zur Förderung berufstätiger Frauen e.V. in Frankfurt/Main. Als Verkaufsleiterin hat sie mehr als 25 Jahre praktische Erfahrung im Vertrieb gesammelt und gibt diese in 100% praxisorientierten Trainings an ihre Teilnehmer weiter. Sabine Zühlke-Storbeck ist Netzwerkpartnerin im Trainer-Treffen Deutschland und Q-Pool 100 zertifiziert.



Clemens Adam ist Jahrgang 1964 und ausgebildeter Mastertrainer, Vertriebsexperte, NLP-Practitioner, Unternehmenscoach, Knigge Umgangsformentrainer und Kooperationsmanager aus dem hessischen Freigericht. Als Dozent an der dualen Hochschule Mannheim und Speaker der German Speaker Association hat er sich bereits einen Namen gemacht. Als Erfinder des Authentic-Brain-Memory-Effekts entwickelt Clemens Adam Seminare und Workshops, die das Leben einfacher machen - ohne dass man sich dabei verbiegen muss.

Ihre Vorteile mit Praxisfokus:

+ ***Eigene Schwerpunkte setzen!*** Sie erhalten ca. 14 Tage vor Seminarbeginn eine Checkliste, mit der Sie uns Ihre persönlichen Wünsche und Prioritäten, aber auch Fragen zur Veranstaltung mitteilen können.
+ ***Die Praxis im Vordergrund!*** Die zahlreichen praktischen Einheiten, die das gesamte Seminar hindurch Techniken und Methoden erfahr- und erlernbar machen, führen Sie optimal zum Erfolg. Durch die sofortige Umsetzung der Theorie erhalten Sie wertvolles Feedback direkt im Seminar durch Trainer und Teilnehmer.
+ Durch die ***Begrenzung der Teilnehmerzahl*** wird individuelle Betreuung und ein intensiver Erfahrungs- und Wissensaustausch ermöglicht. So entsteht eine dichte ***Workshop-Atmosphäre*** statt grauem Seminar-Alltag.
+ Sie erhalten ***umfangreiche Seminarunterlagen*** und ein ***Fotoprotokoll***, das alle erarbeiteten Ergebnisse dokumentiert.
+ ***Höchste Anwendbarkeit in der Berufspraxis!*** Teilnehmer vergangener Seminare bestätigen die sofortige Umsetzbarkeit der behandelten Methoden.

ATAGIS Institut für Kompetenz- und Unternehmensentwicklung
Bahnhofstraße 21
63579 Freigericht Neuses
Tel 06055-9369896
Fax 06055-9369895
info@atagisinstitut.de
www.atagisinstitut.de

Anmeldung direkt per Fax an 06055-9369895

Warum dieses Seminar interessant für Sie ist:

Sie wollen

- Ihre Kompetenz weiter steigern und Ihre persönliche Einstellung stärken.
- in schwierigen Verhandlungen souverän auftreten.
- konkrete Handlungsmuster für den Berufsalltag erlernen
- wissen, wie Sie Ihren Verkaufserfolg durch aktive Formung Ihrer Persönlichkeit steigern.

Wen Sie auf diesem Seminar kennenlernen:

Die Teilnehmer dieses Seminars sind Verkaufs- und Vertriebskräfte, insbesondere Berufs- und Quereinsteiger. Außerdem treffen Sie Berufserfahrene, die mit Vertriebsaufgaben und Kundenakquisition zu tun haben, und ihr Repertoire erweitern oder wieder erneuern möchten. Das Seminar richtet sich aber natürlich auch an alle anderen Interessenten, die ihre Kompetenz im Vertrieb sowohl sozial als auch fachlich festigen und ausbauen wollen.

Details zu Ihrer Anmeldung

Bitte die Anmeldung ausfüllen und per Fax übermitteln, oder telefonisch bzw. per E-Mail anmelden. Sie erhalten umgehend eine Rückmeldung von uns; die Anmeldungen erfolgt nach Reihenfolge der Eingänge.

Die **Teilnahmegebühr** für das Seminar beträgt inkl. Tagungsgebühr, Heiß- und Erfrischungsgetränken, Catering, Seminarunterlagen und Dokumentation **€ 1.398,– für 2 Tage.** Ab vier gemeinsam angemeldeten Teilnehmern berechnen wir **pro Person € 1100,–**, ab der zehnten Person **€ 999,–**. Bei Anmeldung 4 Wochen vor Trainingsbeginn erhalten Sie *5% Frühbuchernachlass*.

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen; Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Alle genannten Preise zzgl. der gesetzlichen MwSt und Hotelübernachtung.

Kontakt

Tel: ***06055-9369896***
Fax: ***06055-9369895***
Mail: ***anmeldung@atagisinstitut.de***
Web: ***www.atagisinstitut.de***

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung!

ERFOLGREICH VERKAUFEN

Ich/wir nehmen an folgenden Terminen teil:

☐ 21./22.06.	Hamburg	☐ 16./17.08.	Wittlich / Eifel
☐ 04./05.07.	Frankfurt	☐ 25./26.08.	Frankfurt
☐ 13./14.07.	Würzburg	☐ 30./31.08.	Berlin
☐ 18./19.07.	Köln	☐ 12./13.09.	Hannover
☐ 27./28.07.	Fulda	☐ 19./20.09.	Freiburg

1. Teilnehmer

Name, Vorname

Position / Abteilung

2. Teilnehmer

Name, Vorname

Position / Abteilung

3. Teilnehmer

Name, Vorname

Position / Abteilung

Details Ansprechpartner

Firma

Straße / Postfach

PLZ, Ort

Telefon / Fax

E-Mail

Datum ***Unterschrift***

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an: Abteilung

Rechnung bitte an: Abteilung

Datenschutzhinweis
Die ATAGIS UG 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 Partnern 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 ATAGIS UG, Bahnhofstraße 21, 63579 Freigericht Neuses, unter datenschutz@atagisinstitut.de oder telefonisch unter 06055-9369896 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.