



Umsatz-Turbo: „Vertrieb 2018“

2-tägiger Intensiv-Workshop für Junior-Verkäufer



IHRE TRAINER

Sven Hamatschek
Karsten Brüscke

Referenz-Kunden (Auszug):

Aurubis
DNV GL
Euro-FH
Ensys
Hewlett-Packard
Volvo Financial Services

Kontakt:
s.hamatschek@einsplus-
akademie.de

www.einsplus-akademie.de

UMSATZ STATT ABSTURZ

Die kritischen Phasen eines Fluges sind der Start und die Landung. Mit anderen Worten: Die Akquise und der Abschluss. Dieses ist vor allem für Berufseinsteiger im „Vertrieb“ eine große Herausforderung. Ohne eine professionelle Einarbeitung ist ein erfolgreicher Einstieg nur schwer möglich.

Gerade die ersten Schritte sind richtungsweisend. Praxiserfahrungen von „alten Hasen“ sind dabei unverzichtbar: Wie spreche ich neue Interessenten wie Kunden an? Wie trete ich überzeugend auf? Wie argumentiere ich souverän? Wie erreiche ich meine ersten Abschlüsse?

Sie wünschen sich klare Antworten und direkt umsetzbare Richtlinien. Lösungen zum „Ausweg aus dem Labyrinth“ mit Trainern, die selbst Vertrieb leben. Und auch überzeugend vermitteln können.

Dieser Intensiv-Workshop liefert Ihnen den nötigen Leitfaden aus der Praxis für die Praxis. Das Training ist komplett auf Ihre anspruchsvolle Branche und Ihr Tagesgeschäft ausgerichtet. Es liefert Ihnen einen über 10 Jahre hinweg erfolgserprobten Weg zu (mehr) Umsatz und Profit.

KERNPUNKTE

- Vertrieb 2018 – die Anforderungen
- Der eigene sichere Auftritt
- Die Erwartungen der Interessenten
- Die zielführende eigene Einstellung
- Systematisch Neukunden gewinnen
- Erfolgreiche „Türöffner“
- Kundenorientierte Sprache
- Praxis-Übungen (mit Video)
- Auswertungen mit Trainer-Feedback
- Umgang mit Einwänden
- Widerstände gekonnt überwinden
- Argumentation mit Wettbewerb

DATEN

Methoden: Trainer-Input
Praxis-Übungen
Video-Rollenspiele
Gruppen-Aufgaben
Einzel-Feedback

Ort:
Hamburg

Termine: 05.-06.02.2018
09.-10.04.2018
20.-21.08.2018

Teilnehmer: Maximal 10 pro Termin

BEI UNS SELBSTVERSTÄNDLICH

- Qualitativ hochwertige Workshop-Materialien
- I+ Zufriedenheits-Garantie
- Office-Service während des Workshops

ANMELDE-FORMULAR

PER FAX AN: 040 – 548 07 84 20

Hiermit melde ich mich für den Intensiv-Workshop

„Umsatz-Turbo: Vertrieb 2018“

verbindlich an.

Termine:

05.-06.02.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr

09.-10.04.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr

20.-21.08.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr

Alle Termine finden direkt an der I+ Deutsche Vertriebsakademie statt.

Bitte informieren Sie mich über weitere Termine: ()

Ihre Investition beträgt pro Teilnehmer € 975 (+ gesetzl. MwSt.). Eingeschlossen ist ein telefonisches Erwartungs-Interview, sowie ausführliche Teilnahmeunterlagen, Verpflegung in den Pausen (Snacks und Getränke), Tagungspauschale und eine elektronische Seminar-Dokumentation.

Angaben zum Teilnehmer:

Firma: _____

Funktion: _____

Vorname: _____

Name: _____

Telefon: _____

Email: _____

Ich möchte weitere Teilnehmer anmelden (Wir rufen Sie zurück): ()

Abweichende Rechnungsadresse:

Datum: _____ Unterschrift : _____

Eins Plus – Ihr Impulsgeber



Eins Plus – Deutsche Vertriebsakademie bietet offene Vertriebs-Seminare und Management Training an: von A wie Akquise bis Z wie Zielvereinbarung. Für Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Junior- und Senior-Verkäufer bis hin zu Nicht-Vertrieblern. Interaktives Lernen auf höchstem Niveau mit Top-Trainern in schönen, professionell ausgestatteten Seminarräumen in Hamburg.

Unser Leistungs-Versprechen: Wir machen Sie noch erfolgreicher. Praxisorientiert. Proaktiv. Durch Profi-Input.

Ort:

I+ Deutsche Vertriebsakademie GmbH
Sonninstraße 24-28
20097 Hamburg

www.einsplus-akademie.de

Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere AGB an.