



# Knackpunkt „Abschluss“ 2-tägiger Intensiv-Workshop für Senior-Verkäufer



## ABSCHLUSS STATT ABSTURZ

Die kritischen Phasen eines Fluges sind der Start und die Landung. Mit anderen Worten: Die Akquise und der Abschluss. Nicht selten ist der Vertriebsleiter gefordert und soll die Abschlusspräsentation halten - schließlich soll die Unterschrift am Ende stehen.

Produktive Abschlüsse fordern eine Menge an Know-How. Umso wichtiger, dass die entscheidenden Inhalte -wie PDF-Dokumente- fest im „Kopf“ verankert sind und sowohl gezielt abgerufen als auch eingesetzt werden können.

Dieser Intensiv-Workshop liefert Ihnen Profi-Know-How aus der Praxis für die Praxis. Somit ist dieses Training vollständig auf Ihr anspruchsvolles Tagesgeschäft ausgerichtet und bietet effiziente neue Wege zu mehr Umsatz und Profit.

### IHR TRAINER

Stefan Hase

### Referenz-Kunden (Auszug):

AON Jauch & Hübener  
Dertour  
Samsung  
DNV GL  
Hewlett-Packard  
Kempinski Hotels S.A.  
TA Triumph-Adler  
T-Systems  
Sennheiser  
Veröffentlichungen:  
Auf Anfrage, vorhanden

### Kontakt:

s.hase@einsplus-akademie.de  
[www.einsplus-akademie.de](http://www.einsplus-akademie.de)

### KERNPUNKTE

- Die Bedeutung des Preises
- „Klassiker“-Einwände aus dem Feld
- Die zielführende eigene Einstellung
- Geheimwaffe „Nutzen“
- Die sichere Preis-Nennung
- Der Umgang mit Preisdruck
- Die Psychologie des Preises
- Kalkulation mit Rollenspiel
- Einwand-Repliken für die Praxis
- Motive für Einwände erkennen
- Widerstände gekonnt überwinden
- Das präzise Sprachbild im Abschluss

### DATEN

Methoden: Trainer-Input

Diskussion

Video-Simulationen

Gruppen-Aufgaben

Einzel-Feedback

Ort: Hamburg

Termine: 05.-06.04.2018

17.-18.09.2018

Teilnehmer: Maximal 8 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

„Knackpunkt Abschluss“

verbindlich an.

Termine:

05.-06.04.2018 ( ) 09.00 – 17.30 Uhr

17.-18.09.2018 ( ) 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](http://www.einsplus-akademie.de)

**Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere AGB an.**