

Verkaufsseminar: „Motivation verkaufen“



Motivation verkaufen für die Saison 2022.

vom

□ 09.-10.12.2021; in: 97258 Gollhofen, Akademie Süd, Freiko GmbH

Beschreibung:

In dieser zweitägigen Veranstaltung beleuchten wir den kompletten Verkaufsprozess: Von der Begrüßung, über die Bedarfsermittlung mit allen Emotionen, die uns an dieser Stelle der Kunde bereit ist, offen zu legen.

Nachdem wir wissen, was der Kunde wirklich möchte, widmen wir uns der Produktpräsentation. So stellen wir sicher, dass unser Angebot die Wünsche des Kunden bestmöglich erfüllen kann.

Die emotionale Bindung des Kunden zum Produkt ist geschaffen – gekonnt beantworten wir noch offene Fragen, die sich ihrem Kunden stellen.

Schließlich wird der Kunde emotional ja sagen, möchte jedoch im Bereich der Abschluss- und Preisverhandlung noch in seinem Gefühl bestätigt werden, etwas Besonderes zu sein.

Dieses Gefühl werden wir vermitteln lernen, ohne dass sich dies spürbar in der Preisverhandlung widerspiegeln wird. Wir bleiben preisstabil, denn der Nachlass gibt immer nur eine kurze Freude; das Wissen, das ideale Produkt gekauft zu haben, bleibt über die gesamte Nutzungsdauer im Kopf und Bauch des Kunden verankert.

So schaffen wir aus Neukunden neue Stammkunden, die gerne zu uns zurückkommen, da sie wissen, dass ihre Wünsche und Bedürfnisse erfüllt werden.

Kernthemen:

- Legen eines dauerhaften Fundamentes für erfolgreiches Verkaufen
- Das Selbstwertgefühl des Verkäufers stärken
- Sich selbst anspruchsvolle Ziele setzen
- Die Abschlussphase fängt bei der Begrüßung an
- Preisgespräche leicht gemacht; die Erfolgsformeln im Preisgespräch

Lernerfolg durch unterschiedliche Lehrmethoden:

Impulsreferate

Praktische Übungen

Gruppen- und Kleingruppendiskussionen

Wahrnehmungssteigerung durch Ruhe- und Aktionsphasen

Gesteuerte Feedback Runden

Zielgruppe:

Verkäufer und Führungskräfte aus dem Bereich Facheinzelhandel, die Ihr Wissen vertiefen und neue Ansätze für die tägliche Motivation auch in einem stressigen Saisongeschäft erhalten wollen.

Zeitlicher Rahmen der einzelnen Seminartage:

Tag 1: 10:00 – 18:30 Uhr;

Tag 2: 09:00 – 17:30 Uhr

Michael Podlunsek

wurde 1968 im rheinischen Grevenbroich geboren.

Nach Abschluss der Allgemeinen Hochschulreife absolvierte er eine kaufmännische Ausbildung nach dualem System. Mit 26 Jahren wechselte er als Innendienstleiter in einen mittelständischen Farbengroßhandel. Zu dieser Zeit erwarb er einen Prädikatsabschluss für den „Fachkaufmann für Marketing“ vor der IHK Köln in nur sieben Monaten.

Seit 1997 arbeitet Michael Podlunsek als Trainer in den Bereichen Persönlichkeitsentwicklung, Verkauf, Marketing und Motivation. Die praktische Kompetenz erweitert er über seine Tätigkeiten als Verkaufsleiter und Key Account Manager in deutschen Industrieunternehmen und Konzernen.

Er arbeitet unter anderem seit 2007 intensiv in der Automobilindustrie und in der nicht motorisierten Zweiradbranche. Hier hat er bereits zahlreiche Betriebe entwickelt, Ihre Ziele zu übertreffen.

Ihm wird eine überdurchschnittliche Markt- und Kundenorientierung bescheinigt, er ist provokant und verlässt mit dem Blick für das Machbare gerne konventionelle Pfade, um überdurchschnittliche Markterfolge zu erzielen.

Michael Podlunsek ist glücklich verheiratet, neben einem begeisternden Verkäufer auch ein leidenschaftlicher Motorradfahrer.



Fördermöglichkeiten unserer öffentlichen Veranstaltungen!

Die in diesem Jahr geplanten öffentlichen Veranstaltungen zu den Themen:

- Verkaufsseminar: Motivation verkaufen
- Verkaufsseminar: Verkaufen für Profis
- Werkstattseminar: Die professionelle Dialogannahme.

sind im Rahmen des

Bildungsschecks NRW: <https://www.mags.nrw/bildungsscheck>

Bildungsprämie: <https://www.bildungspraemie.info/ht>

bis zu 50% der Seminargebühren förderfähig.

Auch in anderen Bundesländern gibt es solche Förderungen und Förderprogramme.

Benötigen Sie hier Unterstützung zur Erlangung eines Seminarzuschusses in Höhe von bis zu 50% der Seminargebühr?

Wir unterstützen Sie gern.

Ihr

Michael Podlunsek

Geschäftsführer der wendepunkte GmbH

Anmeldung



(bitte kopieren) Faxen, oder im Fensterumschlag senden an
FAX: 0 29 42 / 977 32-29

wendepunkte GmbH
Michael Podlunsek
Erwitter Straße 38

D-59590 Geseke

Wir melden verbindlich die folgenden Teilnehmer an:

Verkaufsseminar: „Motivation verkaufen“

Termine: 09.-10.12.2021; Veranstaltungsort: 97258 Gollhofen, Akademie Süd, Freiko GmbH

Name, Vorname

Name Vorname

Name, Vorname

Name Vorname

Name, Vorname

Name Vorname

Schnellbucherpreis: 590,- Euro zzgl. MwSt./Person

Schnellbucher senden ihre Anmeldung bis 60 Tage vor Veranstaltungsbeginn an den Veranstalter.
Seminarpreis nach Ablauf der genannten Anmeldefrist: 660,- Euro zzgl. MwSt./Person

Anmeldendes Unternehmen:

Firma

Ansprechpartner

Strasse

Tel./Durchwahl

PLZ Ort

Branche

Telefon

Zentrale

Niederlassung

Fax

Anzahl Vertriebsmitarbeiter

unter 10 10 – 20 über 20

Führungskräfte: _____ Mitarbeiter insgesamt: _____

Ort/Datum

Rechtsverbindliche Unterschrift

Bei Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung und Rechnung. Bei Stornierung von fest angemeldeten Personen wird die gesamte Seminargebühr fällig, wenn die Stornierung weniger als 30 Tage vor dem Seminar erfolgt. Bei einer Stornierung, die 31 bis 45 Tage vor dem Seminar erfolgt, werden 50% der Seminargebühr fällig. In anderen Fällen wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 75,- Euro + MwSt. erhoben. Siehe hierzu auch unsere allg. Geschäftsbedingungen unter: www.wendepunkte.com
Bei späteren Absagen oder bei Nichterscheinen zum Seminarbeginn ist die volle Teilnehmergebühr zu entrichten. Bitte nehmen Sie Ihre Stornierungen schriftlich vor. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden.