

Verkaufsseminar: "Verkaufen für Profis"



Mehr Verkaufserfolg durch begeisterte Kunden.

vom

□ 03.-04.02.2022 in: 97258 Gollhofen, Akademie Süd, Freiko GmbH

Beschreibung:

In dieser zweitägigen Veranstaltung gehen wir das Thema Verkaufen mal von einer komplett anderen Seite an. Es geht nicht darum, die besten Argumente für unsere Produkte zu finden. Vielmehr steht der Mensch im Mittelpunkt unserer Veranstaltung.

Im ersten Schritt lernen die Teilnehmer eine ganze Menge über sich selbst, wie bin ich in Verkaufsgesprächen, wo liegen meine Stärken und wo sind weiterhin meine Herausforderungen.

Dies beleuchten wir mittels des DiSG Persönlichkeitsmodells.

Denn nur, wenn wir als Verkäufer wissen, wie wir auf unsere Kunden wirken, können wir einwirken und unsere Kunden für uns begeistern.

In einem weiteren Schritt beleuchten wir dann die Verhaltensweisen und Eigenarten des Kunden. Was gilt es zu beachten im zwischenmenschlichen Kundenkontakt und wie kann ich das Gespräch positiv für den Kunden und mich steuern?

Gerade im Kontakt mit Neukunden werden die Teilnehmer lernen, deutlich schneller auf einer Wellenlänge zu kommunizieren, so dass sich der Kunde bei uns wohl fühlt!

So schaffen wir es spielerisch, immer mehr Kunden für uns, unseren Markt zu begeistern. Denn begeisterte Kunden kaufen nicht immer im Netz, sondern wünschen sich den Kontakt zu Menschen, die sie begeistern können.

Und oftmals ist der Kunde sogar bereit, für diesen Mehrwert mehr zu bezahlen!

Kernthemen:

- Sich selbst im Verkaufsgespräch besser einschätzen lernen
- Schneller Zugang zum Kunden, die Kunst Kontakt aufzubauen
- Kunden begeistern und zu Stammkunden entwickeln
- Aktivierung zusätzlicher Verkaufspotenziale
- Die Psychologie der Zusatzverkäufe
- Das Prinzip des aktiven Empfehlungsmanagements

Lernerfolg durch unterschiedliche Lehrmethoden:

Impulsreferate

Praktische Übungen

Gruppen- und Kleingruppendiskussionen

Wahrnehmungssteigerung durch Ruhe- und Aktionsphasen

Gesteuerte Feedback Runden

Zielgruppe:

Top Verkäufer oder Verkäufer, die zu TOP Verkäufern ausgebildet werden. (Seminar „Motivation Verkaufen“ sollte vorab besucht werden, dies ist jedoch keine zwingende Voraussetzung)

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: „Verkaufen für Profis“

Termine: 03.-04.02.2022; 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

Fax

Niederlassung

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.