

Professionell Verkaufen Spitzenleistungen im Verkauf

Dieses Seminar vermittelt alle notwendigen Fertigkeiten, die zum Verkaufserfolg führen. Mit einem offenen Austausch von Informationen streben Sie und der Kunde für beide Seiten nutzbringende Entscheidungen an. Verkaufsvorgesetzte und -mitarbeiter werden in die Lage versetzt, dauerhafte, partnerschaftliche Beziehungen zu ihren Kunden aufzubauen.

Folgende Themen werden u.a. abgedeckt:

- Effektive und kundenorientierte Gesprächsführung.
- Zielgerichteter Gesprächsbeginn, Fragetechnik, spezifische Nutzendarstellung, Abschlusstechnik.
- Professionell auf gleichgültiges Kundenverhalten reagieren.
- Kundeneinwände erkennen und angemessen darauf

Zielgruppen:

Neue und erfahrene Verkäufer, Vertriebsingenieure, Grosskundenverkäufer, Anwendungsberater, Produktspezialisten, Marketingmitarbeiter, Verkaufsvorgesetzte.

Termin:

02. bis 04. Dez. 2019

Investition:

Euro 1.500 plus MWST

Veranstaltungsort: Seminarhotel

im Raum Köln - Bonn - Düsseldorf

Anmeldung

aventus
Wolfgang Thielen
Küppersgarten 45

D 53229 Bonn



Im Seminarpreis sind die Arbeitsunterlagen für den Teilnehmer sowie die Pausenverpflegung und Seminar-
getränke enthalten. Alle Preise verstehen sich zzgl.
Mwst. sowie ggfs. Kosten für die Hotelunterbrin-
gung. Sie erhalten eine Reservierungsbestätigung.
Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Einfach ausfüllen
und in die Post geben

oder per Fax an
+49 228 6297 591

Ja, ich melde ____ Teilnehmer an.

Thema

- ☐ Total Sales Management - TSM
- ☐ Professional Sales Negotiations
- ☐ Professionell Verkaufen
- ☐ Strategisch Verkaufen
- ☐ Serviceorientiertes Handeln
- ☐ Meetings ergebnisorientiert leiten
- ☐ Interaktives Management
- ☐ Erfolgreich Präsentieren

Termin

02. bis 04.12.2019

Senden Sie
mir Infos zu

☐☐☐☐☐☐☐☐

Absender

Name (Vorname)

Firma

Funktion

Straße

PLZ - Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Datum - Unterschrift - Stempel

Faxantwort

aventus
Wolfgang Thielen
Küppersgarten 45

D 53229 Bonn



Einfach ausfüllen
und in die Post geben

oder per Fax an
+49 228 6297 591

Bitte senden Sie mir Informationen zu folgenden Themen:

- ☐ Professionell beraten und verkaufen
- ☐ Kunden für unser Unternehmen gewinnen und begeistern
- ☐ Exklusivnutzen gegenüber Wettbewerbern erzielen
- ☐ Exzellente Kundenorientierung aller Unternehmensbereiche
- ☐ Bestehende Kundenbeziehungen verbessern und profitabler gestalten
- ☐ An Wettbewerber verlorene Kunden zurück gewinnen und neu begeistern
- ☐ Win-Win-Ergebnisse in Verhandlungssituationen erzielen

Coaching:

- ☐ Mitarbeiterleistungen verbessern durch gezieltes Coaching
- ☐ Ausbildung zum Coach
- ☐ Einzelcoaching

Personalauswahl:

- ☐ Assessment Center zur Bewerberauswahl und zur internen Weiterqualifizierung

Unternehmensprofil:

- ☐ Bitte senden Sie mir das Aventus-Profil zu

Zur Zeit beschäftige ich mich mit dem Thema: _____

Dialogwunsch: ☐ Bitte rufen Sie mich an

Absender:

Name (Vorname) _____

Firma _____

Funktion _____

Straße _____

PLZ und Ort _____

E-mail _____

Telefon _____

Fax _____