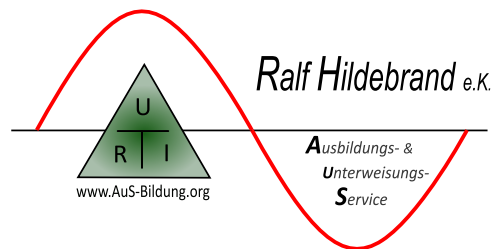



- ✓ Mitarbeiterqualifikation
- ✓ Sicherheitsunterweisung
- ✓ Ausbildung für Arbeiten unter Spannung



<u>Titel:</u>	Kunden gewinnen - leicht gemacht (1.Tag) Sprechen Sie schon „Produktisch®“ oder verkaufen Sie noch?
<u>Zielgruppe:</u>	Inhaber, Geschäftsführer, Techniker mit Vertriebsaufgaben, Servicemitarbeiter, alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt
<u>Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten:</u>	Die Märkte und das Kundenverhalten ändern sich immer schneller. Kennen Sie auch die Situation, dass es immer schwieriger wird, die Kunden vom Mehrwert der eigenen Produkte und Dienstleistung zu überzeugen? Wie fördere ich die Entscheidung der Kunden für meine Produkte/ Dienstleistung. Wenn Sie wissen wollen, wie Sie Ihre Kunden so erreichen, damit Sie bei Ihnen und nicht bei der Konkurrenz kaufen, dann besuchen Sie dieses Seminar
<u>Inhalt:</u>	<ul style="list-style-type: none"> - Die Botschaften meiner Produkte/Dienstleistung/Marke als Mehrwertkonzept - Die Produkt-Gedanken-Karte® und warum es Sinn macht „produktisch®“ zu sprechen - Wichtigkeit der typorientierten Kommunikation - Kaufentscheidungen fördern durch emotional und rational wirksame Produktargumentation - Erarbeiten von eigenen Produkt-Gedanken-Karten® Ihrer Produkte/Dienstleistungen zur Argumentationshilfe - Praxisübungen und Beispiele
<u>Ihr Vorteil und Nutzen:</u>	<ul style="list-style-type: none"> - Einzigartige, leicht erlernbare Grundlage für jedes Verkaufsgespräch - Gehirngerechte Botschaften (Verkaufsargumente) Ihrer Produkte/ Dienstleistung auf einen Blick - Der Kunde von heute – kundentyporientiert kommunizieren - Für jedes Produkt und jede Dienstleistung anwendbar - Leichter verkaufen, Kunden begeistern - Sofort umsetzbar mit messbaren Ergebnissen
<u>Unser Referent:</u>	Siegfried F. Orendi
	

St.-Nr.: 37213/37854
 Reg.NR: HRA 700852 Amtsgericht Mannheim
 Bankverbindung: Volksbank Rhein-Neckar
 Blz.: 670 900 00 Konto Nr.: 4500 7405

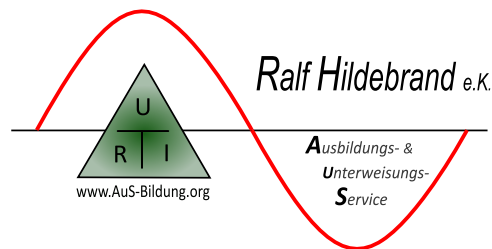



Telefon: 0621 – 76 17 137
 Telefax: 0621 – 76 17 138
 Mobil: 0172 – 62 99 102
 E-Mail: ralf-hildebrand@aus-bildung.org
 Web: www.AuS-Bildung.org

Ausbildungs- & Unterweisungs-Service Ralf Hildebrand e.K. Ortsstraße 2 68259 Mannheim

Unsere Ausbildungsstätte wurde von BG und VDE mit dem Gütesiegel für AuS -Ausbildungsstätten ausgezeichnet.

- ✓ Mitarbeiterqualifikation
- ✓ Sicherheitsunterweisung
- ✓ Ausbildung für Arbeiten unter Spannung



<p><u>Titel:</u></p>	<p>Kunden gewinnen - leicht gemacht 2.Tag Effektive Verkaufs-Gesprächsführung in der Praxis</p>
<p><u>Zielgruppe:</u></p>	<p>Inhaber, Geschäftsführer, Techniker mit Vertriebsaufgaben, Servicemitarbeiter, alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt</p>
<p><u>Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten:</u></p>	<p>Als Weiterführung und Ergänzung zu Seminar Teil I, erlernen Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihre Argumentation und Mehrwertkonzepte in die geeignete, typorientierte, empathische Gesprächsstrategie verpacken. Werden Sie zum „Produktflüsterer®“. Damit erreichen Sie harmonischere Gespräche und eine schnellere Zielerreichung = mehr Geschäft.</p> <p>Dieser Seminartag ist auch einzeln buchbar. Die höchste Effizienz und Effektivität erreichen Sie jedoch mit Buchung beider Seminartage.</p>
<p><u>Inhalt:</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sichere, kundenorientierte Gesprächsführung - Menschen- und Produktkenntnis zielsicher in die richtige Gesprächsstrategie integrieren - Kundenbedürfnisse erkennen und wecken - Tipps zur Abschlusssicherheit - Individuelle Vorteil-/Nutzen-Argumentation, um echten Mehrwert zu schaffen - Praxisübungen und Live-Telefonate (aktuelles Adressmaterial mitbringen!)
<p><u>Ihr Vorteil und Nutzen:</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Stärkung Ihrer Dialogkompetenz - Leichter Kunden gewinnen und begleiten - Erfolgreicher Abschlüsse generieren - Umsätze steigern, Geschäft sichern - Spaß und Motivation im Kundenkontakt - Effektivität und Effizienz im Kundengespräch - Vertriebsziele konsequent erreichen und die eigene Erfolgsquote steigern
<p><u>Unser Referent:</u></p>	<p>Siegfried F. Orendi</p> <div style="text-align: right;">  </div>

St..Nr.: 37213/37854
 Reg.NR: HRA 700852 Amtsgericht Mannheim
 Bankverbindung: Volksbank Rhein-Neckar
 Blz.: 670 900 00 Konto Nr.: 4500 7405



Telefon: 0621 – 76 17 137
 Telefax: 0621 – 76 17 138
 Mobil: 0172 – 62 99 102
 E-Mail: ralf-hildebrand@aus-bildung.org
 Web: www.AuS-Bildung.org

Ausbildungs- & Unterweisungs-Service

Ralf Hildebrand e.K

Ortsstraße 2 68259 Mannheim

Unsere Ausbildungsstätte wurde von BG und VDE mit dem Gütesiegel für AuS -Ausbildungsstätten ausgezeichnet.