



# Verkaufen mit MehrWert!

Zwei Seminare & handfeste Tipps  
für Ihren Verkaufserfolg!

Profitieren auch Sie vom Know-how  
der Top-Verkaufsprofis.  
Nutzen Sie den 2-Tages-Paketpreis!

**IHR ÖPWZ  
WISSENS-  
VORSPRUNG**

**Exklusiv in  
Österreich!**



## Martin Limbeck

„Hart, aber herzlich!“

**Verhandeln bis zum  
Abschluss – garantiert!**

**2. Juni 2014**  
Wien, ÖPWZ



## Dipl.-Kfm. Rolf Bielinski

**Fit für die erfolgreiche  
Akquisition**

**3. Juni 2014**  
Wien, ÖPWZ



## Verkaufen mit Mehrwert!

Zwei Seminare, die zusammen gehören wie eineiige Zwillinge.

Was nützt es, gut verhandelt zu haben, aber nicht zum Auftrag gekommen zu sein? Kunden spielen Lieferanten gegeneinander aus, agieren mit Hinhaltenaktiken. Jetzt gilt es, die richtigen Abschlusstechniken zu beherrschen, gekonnt Abschluss-Widerstände zu überwinden.

**Martin Limbeck**, Experte im Neuen Hardselling, weiß Rat.

Der Kunde von heute ist anspruchsvoller denn je. Er ist besser informiert und leidet unter Reizüberflutung. Daher eignen sich die klassischen Akquisitionsinstrumente in der heutigen Zeit nicht mehr. Um gesundes Wachstum zu generieren, ist erfolgreiche Akquisition unumgänglich.

**Rolf Bielinski**, Experte für ganzheitliche Akquisition, hat die Lösung dafür.

## Verhandeln bis zum Abschluss – garantiert!

Montag, 2. Juni 2014

- Verhandeln: Hart, aber herzlich!
- Struktur der optimalen Verhandlung
- Einschüchterungs- und Manipulationstaktiken bewusst kontern
- Verbale und nonverbale Kommunikation richtig einsetzen
- Mit Einfühlungsvermögen und Siegeswillen zum Abschluss
- Selbstbewusstes Verhandlungsgespräch mit höchstem Wirkungsgrad
- 12 Methoden für den Abschluss in einer Win-win-Situation
- Positiver Egoismus des Profi-Verkäufers bei Hinhaltentaktik oder „Nein“ des Interessenten
- Abschlussphase erkennen, entwickeln und lenken
- Das Abschlussgespräch gekonnt meistern



**Martin Limbeck**

ist *der* Hardselling-Experte und begeistert seit 20 Jahren mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Er ist der Kopf des Martin Limbeck Trainings® Teams, Lehrbeauftragter im Bereich Sales Management an der ESB Business School in Reutlingen und Dozent in der Führungskräfteweiterbildung der Universität St. Gallen. 2006 und 2011 erhielt er

den Internationalen Deutschen Trainingspreis in Bronze. 2009 und 2010 ehrte ihn die „Vereinigung Deutscher Veranstaltungsorganisatoren e.V.“ als Business-Speaker und Trainer mit dem Conga Award. 2012 erhielt er den „BZTB Award of Excellence in further Education“.

Seine herausragenden Ergebnisse als Verkaufsexperte wurden zusätzlich durch die Wahl zum „Trainer des Jahres“ 2008 und 2011, den Verdienst zum „Certified Speaking Professional“ 2011 (CSP) sowie die Auszeichnung als „International Speaker of the Year 2012“ bestätigt.

IHR ÖPZW  
WISSENS-  
VORSPRUNG

Steigern Sie  
Ihre Performance  
im Verkauf!

## Teilnehmerstimmen

„Ein spannender Mix aus Motivation und klaren Anleitungen. Ein tolles Seminar!“  
*Armin Hitzler, Qarante Brand Design GmbH*

„Ich kann aus dem heutigen Seminartag sehr viel für die Praxis mitnehmen. Herr Limbeck ist sowohl hart als auch herzlich. Aber nur unter Schmerzen passiert Veränderung.“  
*Mag. (FH) Elke Steinmetz, Hays Österreich GmbH  
Personnel Services*

„Sehr praxisorientiertes Seminar!“  
*Dagmar Rath, Croma-Pharma GmbH*

„Hervorragende Anregung für die tägliche Arbeit.“  
*Dipl.-Ing. Martin Gombotz, For Energy GmbH*

„Ich bin der festen Überzeugung, das Seminar ist für einen Zusatz-Mehrverkauf sehr hilfreich. Danke!“  
*Wolfgang Berger, Brauerei Hirt GmbH*

## Fit für die erfolgreiche Akquisition

Dienstag, 3. Juni 2014

Die große Herausforderung im Verkauf sind die Kundenrückgewinnung und die Neukundenakquisition. Wie sehen ganzheitliche Ansätze dazu aus, die erfolgreich funktionieren?

Antworten darauf erhalten Sie im Seminar:

- Welche Strategien versprechen eine maximale Erfolgsquote?
- Wie implementieren Sie den Akquisitionsprozess in Ihr tägliches Verkaufsleben?
- Wie leben Sie Akquisition in der Praxis?

### Seminarinhalt

- Die Grundvoraussetzung für erfolgreiche Akquisition
- Aktuelle Akquise-Strategien auf dem Prüfstand – die Trends von heute und von morgen
- Wovon hängt die Wahl Ihrer Akquise-Strategie ab?
- Der vernachlässigte Multiplikator in jeder Akquise-Strategie – der INNENDienst im Akquisitionsprozess
- Social-Media als Baustein innerhalb der Akquisition erfolgreich einsetzen
- Die Trojanerstrategie innerhalb der Akquisition



**Dipl.-Kfm.  
Rolf Bielinski**

ist seit 2004 Partner des Martin Limbeck Trainings® Teams. Studium der Wirtschaftswissenschaften, danach 15 Jahre als Verkäufer und Manager in der Dienstleistungs- und Investitionsgüterindustrie tätig.

» Lassen auch Sie sich und Ihr Verkaufsteam von den Ideen und Insider-Tipps der beiden Vertriebs-  
experten und Verkaufspraktiker begeistern!

Besonders seine fundierten Praxiserfahrungen beim Auf- und Ausbau von Verkaufsstrukturen werden von seinen Kunden sehr geschätzt.

Spezialist für: Verkaufs- und Motivationstraining, Neukundenakquisition und Kundenrückgewinnung, Abschlussorientierte Gesprächsführung.

Preisträger des Internationalen Deutschen Trainingspreises 2006 in Bronze sowie des 5-Years-Award 2008 in Bronze.



## Organisation

### Termine

#### Verhandeln bis zum Abschluss – garantiert!

Montag, 2. Juni 2014

ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee,  
Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr

#### Fit für die erfolgreiche Akquisition

Dienstag, 3. Juni 2014

ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee,  
Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr

### Seminarort

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6

### Anmeldung

Mit Anmeldeabschnitt an das ÖPWZ  
1010 Wien, Rockhgasse 6  
per Fax +43 1 533 86 36-36 oder  
E-Mail: anmeldung@opwz.com

### Kontakt

Mag. Barbara Halapier  
Tel. +43 1 533 86 36-58  
E-Mail: barbara.halapier@opwz.com

### Investition (exkl. 20% MWSt.)

€ 575,- je TeilnehmerIn bei Buchung eines Seminartages  
€ 535,- für Mitglieder Forum Vertrieb & Verkauf

### 2-Tages-Paket zum Vorteilspreis

€ 995,- je TeilnehmerIn bei Buchung beider Seminartage  
€ 925,- je TeilnehmerIn für Mitglieder  
Forum Vertrieb & Verkauf

Dieses Angebot gilt auch für 2 verschiedene Personen eines  
Unternehmens bei Buchung von je einem Seminartag.

Inkl. Begrüßungskaffee, Mittagessen, Pausenerfrischungen,  
ÖPWZ-Zertifikat.

### Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie  
kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 25 % der  
Teilnahmegebühr verrechnet, ab dem Seminarbeginn ist  
die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Selbstverständlich  
ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne  
Zusatzkosten möglich.

### Forum Vertrieb & Verkauf

Gerne informieren wir Sie über das Netzwerk  
und Ihre Wissens- und Preisvorteile.

<http://vertrieb.opwz.com>

## Anmeldung

 **2-Tages-Paket zum Vorteilspreis**

2. Juni 2014, MV 406 712 und 3. Juni 2014, MV 406 713

 **Verhandeln bis zum Abschluss**

2. Juni 2014, MV 406 712

 **Fit für die erfolgreiche Akquisition**

3. Juni 2014, MV 406 713

Vor- und Zunamen

Funktion(en)

Firma/Anschrift

Mitarbeiteranzahl

Branche

E-Mail

Telefon

Fax

Datum

Unterschrift