

Der Schlüssel zum erfolgreichen Verkaufen

- Das ganzheitliche und nachhaltige Verkaufsprogramm -

Termin: Mi. und Do., 27-28. Mai 2009 | jeweils von 09:30 – 17:00 Uhr
Veranstaltungsort: Carl-Schurz-Str. 2, 41460 Neuss

**Programm-
überblick:** 1. Die 9 Lektionen zum erfolgreichen Verkaufen (Echtes Blended learning!)
Lektion 1: Persönliche Merkmale (Einstellung, Ihr Wettbewerb, 10 Tipps für exzellenten Service)
Lektion 2: Das Handwerkszeug (Auswahl der Kunden, Erstkontakt)
Lektion 3: ABC des Verkaufens
Lektion 4: Nutzen – Kaufmotive
Lektion 5 & 7: Verkaufsangebot und Ziele
Lektion 6: Abschluss
Lektion 8: Reklamationen und Service
Lektion 9: Partnerschaft und Beziehungen

Teilnehmerstimme:

„Blended Learning schafft Motivation“

„Vor Beginn des Trainings haben die Teilnehmer bereits Unterlagen studiert und schon die eintägige Einführung bot ein hohes Maß an Motivation mit einem Überblick über die Kurs-Inhalte und Testdurchläufe. Eine Audio-CD beispielsweise motiviert den Vertriebsmitarbeiter an einem Tag, an dem nichts erfolgreich läuft. Die andere enthält bestimmte Wiederholungsteile des Kurses. Die Mitarbeiter hören sich die CD während der Fahrt an. Das Online-Training enthält Multiple-Choice Tests, die so konzipiert sind, dass sie reale Drucksituationen imitieren.“

Claus Blæsbjerg, Vertriebsleiter (Carlsberg)

Seminarziel: Sie erfahren, welche Erfolgsfaktoren im persönlichen Vertrieb relevant sind und üben diese im Präsenztraining, andere Medien (Audio CD, Begleitbuch, e-learning) vertiefen und wiederholen das Lernpensum, bis es wirklich nachhaltig sitzt.

**Teilnehmer-
kreis:** Für alle, im Vertrieb Tätigen und Entscheidungsträger sowie Mitarbeiter die wissen wollen, wie man Aufträge gewinnt und Kunden begeistert.
-TeleSales, Inside Sales Mitarbeiter
- Vertriebsleiter

**Ihre Vorteile /
Ihr Nutzen:**

- Sie erhalten die besten Verkaufs-Empfehlungen und werden Profi in der Gesprächsführung und Akquise
- Sie erfahren wie Sie Neukunden gewinnen und Bestandskunden halten und ausbauen
- Sie sind in Lage, den Mehrwert zu ermitteln und zu verkaufen

“Der Schlüssel zum erfolgreichen Verkaufen” ist das erste Verkaufsentwicklungssystem seiner Art der Welt.

Kein anderes System hat jemals alle vier Lehr-Elemente zusammen geboten. (das Buch, die Web-Plattform, die CD und Classroom-Training).

Für Sie bedeutet dies, dass der Lernprozess ein integrierter Teil des täglichen Lebens in Ihrer Verkaufsorganisation wird.

Lösung 1: die klassische Lern-Plattform

Lösung 2: die angepasste, individualisierte Lern-Plattform

Lösung 3: die gemischte Lern-Plattform (Blended Learning) auf dem Ecolab-Server

Mehr unter: www.erfolgreichervertrieb.de

Der Referent: Thomas Menthe, Unternehmer des Jahres 2003, Experte im Vertrieb und Mitglied der Top 100 Speakers ist zertifizierter Coach mit 13 Jahren Erfahrung im Verkauf und Vertriebsmanagement in verschiedenen Branchen und Produktarten. Thomas Menthe ist Dozent für Verkaufsmanagement an der Robert Gordon University und hat als Autor mehrere Bücher zum Thema veröffentlicht.

Gebühren: € 1400:- (zzgl. gesetz. MwSt.) inklusive Dokumentation, das Ladegaard Verkaufsbuch (Wert 600 Euro) mit Zugang zum Blended Learning System, Diagnose-Tests, 2 Tage Präsenztraining, Power Point-Präsentationen, Audio-CD, Mittagessen, Erfrischungen und Kaffee/Tee.
Bei der Hotelbuchung sind wir Ihnen auf Wunsch behilflich.

Anmeldung per Fax: +49 (0) 02131/3837 -112 oder per email an tm@menthemangement.com

Anmeldung:

Teilnehmer 1: _____ Teilnehmer 2: _____

Firma: _____ Strasse: _____

Telefon: _____ Fax: _____

Stempel: _____ Unterschrift: _____