



Der Hippokrates Code - der Code mit dem Sie jeden Kunden knacken!

Um was geht es?

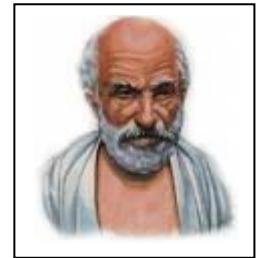
Geht es Ihnen auch so? Sie möchten einen neuen Kunden für sich und Ihr Unternehmen gewinnen, aber er macht es Ihnen nicht leicht? Er ist verschlossen wie ein Tresor und Sie kommen einfach nicht an ihn ran? Damit ist jetzt Schluss! Mit diesem Seminar erschließt sich Ihnen eine neue Verkaufswelt. Sie bekommen Zugang zu einem lang bekannten und doch auch lang verborgenen Wissen – dem Hippokrates Code.

Der Hippokrates Code

Hippokrates war Arzt und Philosoph. Er hat bereits lange vor Christus erkannt, dass die Menschen sich immer nach ähnlichen Vorlieben verhalten. Sie verhalten sich nicht nur ähnlich, sondern sie werden auch immer von den gleichen Motive angetrieben.

Dieses uralte Wissen wurde über die Jahrhunderte von führenden Psychologen aufgegriffen und weiterentwickelt.

Machen Sie sich diese Erkenntnisse der modernen Verhaltenstypologie zu nutze und gewinnen Sie jeden Kunden den sie möchten!



Neu: Das Teleseminar Der Hippokrates Code für Verkäufer

Das Seminar wird in Form von 7 Telekonferenzen jeweils über 1 Stunde wöchentlich durchgeführt. Sie erhalten während dieser 7 Stunden neues Wissen und Impulse für die Umsetzung in die Praxis. Durch die Erfolgsaufgaben in Ihrem umfangreichen Workbook und den Austausch mit den Teilnehmerkollegen lernen Sie nachhaltig und setzen die Erkenntnisse sofort in den Verkauf um. Ihr Zeitaufwand während der 7 Wochen liegt bei ca. 3 Stunden wöchentlich.

Die Inhalte der 7 Stunden

- Die Tricks, die uns unser Gehirn spielt - unsere Wahrnehmung auf dem Prüfstand.
- Colour me beautiful: 4 Farben - 4 Stärken im Verkauf.
- What makes him tick? Die Grundmotive meines Kunden.
- Und wer ist nun wer? – Kundentypen erkennen.
- Der geheime Code – wie gewinne ich die einzelnen Typen?
- Den Tresor öffnen und den Schatz erkennen – Techniken zur Gesprächsführung
- Für besonders harte Fälle – echte Panzerknackertipps für schwierige Kunden

An wen richtet sich das Seminar?

An alle selbständigen Unternehmer, Verkaufsleiter und Verkäufer sowie Mitarbeiter im Verkaufsinendienst.

Ihr Nutzen aus dem Teleseminar?

Sie werden ein echter Menschenkenner und entwickeln Strategien für den Umgang mit Ihren Bestands- und Neukunden. Ihre Kundenbeziehungen bekommen eine neue Qualität und Neukundenakquise verliert ihren Schrecken (oder macht sogar Spaß ☺).

Die neue Methode des Teleseminars hat viele Vorteile: sie lernen über einen längeren Zeitraum hinweg und verändern sich dadurch wirklich. Sie lernen an Ihrem Arbeitsplatz an Hand Ihrer Praxissituationen. Sie sparen sich Reisezeit und Reisekosten und lernen trotzdem interessante Menschen kennen, die Ihnen auch nach dem Seminar als Netzwerk zur Verfügung stehen.



Die Referentin:



Sandra Schubert kommt aus dem Verkauf und lebt diesen tagtäglich. Seit zehn Jahren trainiert Sie Verkäufer, Verkaufsleiter, Innendienst-Mitarbeiter und Key Accounter und verfügt über eine breite Branchenerfahrung (Banken, Versicherungen, Handel, Elektronik, Automobil und Automotive, Dienstleistungen) Sie ist zertifizierte Insights Discovery Trainerin und arbeitet seit 6 Jahren erfolgreich mit verhaltenstypologischen Erkenntnissen im Verkauf. Um Ihren Kunden künftig auch Seminare ohne Arbeitszeitverlust und Reisetätigkeit anbieten zu können hat Sie in 2007 eine Ausbildung zur Teleseminarleiterin abgeschlossen. Näheres unter www.schubs.com.

Konditionen:

480,00 € zzgl. MwSt für den 1. Teilnehmer

420,00 € für jeden weiteren Teilnehmer

jeweils inkl. Workbook, Betreuung per Telefon & E-Mail, sowie Zertifikat bei erfolgreichem Abschluss

sonstige Kosten: keine außer Telefongebühren auf deutsche Festnetznummer

Seminartermine:

immer wieder Montags: 05., 12., 19., 26. Nov; 3., 10., 17. Dez jeweils 14-15 Uhr

versäumte Termin können per Download des Teleseminarmitschnittes nachgeholt werden

Aktuelle kostenlose Schnupperstunden zum Ausprobieren:

Mo 01.10. 14-15:00 Uhr, Fr 12.10. 09-10:00Uhr, Mo 29.10. 14-15 Uhr

Anmeldungen einfach per E-Mail mit Angabe des gewählten Datums und Ihrem Namen an

sandra.schubert@teleseminar.net. Sie erhalten umgehend die Einwahldaten.

-
- Ich interessiere mich für die Insights Discovery Analyse und/oder weitere Trainingsthemen, nämlich.....**
 - Ja, ich nehme am Seminar teil. Und hier meine Daten:**

Firmenname:

Name, Vorname:

Funktion:

Weitere Teilnehmer:

Straße, Nr:

Plz, Ort:

Telefon:

Telefax:

E-Mail:

Unterschrift:

Bitte per Fax an 08031/268689.

Zur Rücksprache stehen wir Ihnen unter 08031/67228 gerne zur Verfügung.