

Begrenzte
Teilnehmer-
zahl!

Im Wettkampf um den Kunden!

Praxistraining für den erfolgreichen Verkauf

- Lean Selling! Wie Sie Kaufmotive und -widerstände erkennen.
- Kunden gewinnen, die Sie früher für hoffnungslose Fälle hielten.
- Die richtige Mischung aus Hardselling und Softselling.
- Bauen Sie Ihre Stärken aus und entwickeln Sie Ihre ganz persönliche Verkaufsstrategie.
- Was Topverkäufer von Spitzensportlern lernen können.

Separat Buchbar: 20. März oder 5. Juni 2014

+ Messtraining

- So machen Sie Ihren Messeauftritt zum Event!
- Messen sind die direkteste Form der Kommunikation



Ihr Seminarleiter:

René Huber gilt als einer der renommiertesten Verkaufstrainer der Schweiz.

«Dieses Training war das Beste und Nachhaltigste, das ich bisher kennenlernte. Meine Verkaufsmitarbeiter und das Management wenden die Inhalte mit Erfolg und Überzeugung an.» Dr. Ing. Hans Michael Kellner, Messer Schweiz AG

Im Wettkampf um den Kunden!

Auf vielen Märkten geht es immer noch turbulent zu und her. Nur die am besten ausgebildeten Verkaufsmitarbeiter haben heute die Nase vorn. Denn wir verlieren immer öfter Aufträge nicht gegen bessere Produkte, sondern gegen bessere Verkäufer.

Das Kaufverhalten hat sich geändert. Deshalb muss auch das Verkaufen oder das Verhandeln angepasst werden. 90% der Verkaufstrainings beschäftigen sich mit dem Kundengespräch, wenn Sie bereits beim Kunden sitzen. Keiner sagt Ihnen, wie Sie überhaupt an den Tisch des potentiellen Kunden kommen. Denn nicht das Gespräch – der Termin ist heute das Schwierigste! Sie wissen nach diesem Seminar, wie Sie erfolgreich bei Neukunden einen Termin erhalten und können am nächsten Tag gleich loslegen.

In **diesem** Seminar erfahren Sie alles über die erfolgreiche Kundenansprache und wie Sie Ihre Stammkunden verteidigen. Sie lernen, die Kaufmotive und Kaufwiderstände Ihrer Kunden zu erkennen. Sie lernen, wie Sie Ihre Argumente den Entscheidungspräferenzen der Kunden anpassen. Denn Menschen sind verschieden – Kunden auch!

Die Seminar-Schwerpunkte:

- Was zeichnet erfolgreiche Verkäufer aus?
- Hardselling oder Softselling?
- Verkaufen ist wie Schwimmen – wer sich nicht bewegt geht unter!
- Sie gewinnen Kunden, die Sie früher für hoffnungslose Fälle gehalten haben.
- Wie Sie Neugierde wecken. Frösche, die miauen, fallen auf!

Kunden-Feedback

«Die Verkaufstrainings zeigen Wirkung, wir konnten so viele Aufträge akquirieren wie noch nie!»

J. Andreani, Verkaufsleiter Securitas

«Dieses Training besticht durch Einfachheit und Effizienz und öffnet den Zugang zu den verschiedenen Temperamenten und Kundenpersönlichkeiten.»

H.J. Fricker, Director, Swiss Re



Jeder Teilnehmer...

...erhält ausführliche Unterlagen welche den Transfer in die eigene Praxis unterstützen sowie das Buch des Trainers «Im Wettkampf um den Kunden.»

Info-Telefon +41-43-444 78 72

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung? Wir helfen Ihnen gerne weiter.



Dr. Katja Feige
(Director Conferences)
E-Mail: katja.feige@euroforum.ch



Ester Ami
(Project Coordinator)
E-Mail: ester.ami@euroforum.ch

1. Seminartag,
18. März 2014 oder 3. Juni 2014

Das Verkaufsseminar

Vormittag:

Was zeichnet erfolgreiche Verkäufer aus?

- Sie kennen ihr Potential und ihre persönlichen Verhandlungsstärken
- Die DNA der Topverkäufer
- Sie erweitern Ihre Fähigkeiten, um situationsgerecht und authentisch aufzutreten
- Sie wissen, welche Präferenzen die unterschiedlichen Kundentypen haben, wenn sie Entscheide fällen. Kein Verkaufen nach Schema!
- Wie Sie aus Geschäftsleuten Geschäftsfreunde machen

Nachmittag:

Die Gesprächseröffnung ist wie eine Ouvertüre. Fällt sie durch, ist auch die Oper durchgefallen

- Wie Sie gezielt die Individualität des Kunden erkennen und so bereits im ersten Gespräch den richtigen Ton finden
- Sie erarbeiten einen Telefonscript, damit Sie die ersten 20 Sekunden überleben. Sie haben meist keine zweite Chance für einen ersten Eindruck!
- Wie Sie dank Empfehlungen einen Vertrauensvorschuss erhalten
- Sie erarbeiten Türöffner, Alleinstellungsmerkmale und Interessewecker für Ihr Angebot
- Sie wissen, welche Überzeugungsprofile und Nutzenargumente Aufmerksamkeit schaffen
- Wie Sie Neugierde wecken. Frösche, die miauen, fallen auf!

Methodik

Einzel- und Gruppenarbeiten, Diskussionen, Übungen zu Gesprächsführung und Terminvereinbarung mit (oder ohne) Telefon- und Videoanalysen anhand Ihrer Beispiele.

2. Seminartag,
19. März 2014 oder 4. Juni 2014

Vormittag:

Hardselling oder Softselling? Verkaufen oder Verhandeln?

- Wie Sie von der Gesprächseröffnung bis zum Verkaufsabschluss professionell vorgehen
- Sie lernen die 11 erfolgsversprechenden Fragetechniken, die 6 wichtigsten Abschluss-techniken und die 9 besten Einwandbehandlungstechniken kennen
- Verhandlungsphasen und Verhandlungstaktiken
- Wie Sie mit dem ‚Schlüssel-Schloss‘ Prinzip der Konkurrenz das Nachsehen geben und die tatsächlichen Kundenbedürfnisse beantworten

Nachmittag:

Wir sind Wissensriesen jedoch oft Umsetzungszwerge!

- Wie Sie die Kraft aufbringen, das Gelernte in Ihre Praxis umzusetzen
- Wie Ihnen die Erkenntnisse aus der Hirnforschung helfen, Ihre Verhandlungsstärken erfolgreicher einzusetzen
- Was Sie von erfolgreichen Sportlern lernen können in Bezug auf Begeisterung, Hartnäckigkeit, Beharrlichkeit und Durchsetzungsvermögen

Zeitraumen des Seminars

- 8.30 Empfang mit Kaffee, Tee und Gipfeli
- 9.00 Beginn des Seminars
- 10.30 Kommunikationspause
- 12.00 Gemeinsames Mittagessen
- 13.30 Fortsetzung des Seminars
- 15.00 Kommunikationspause
- 17.00 Ende des Seminars
(Apéro am ersten Seminartag)

An den Vor- und Nachmittagen sind flexible Kaffeepausen vorgesehen

3. Seminartag,
20. März 2014 oder 5. Juni 2014

Das Messetraining

So machen Sie Ihren Messeauftritt
zum Event!

Messen sind die direkteste Form der Kommunikation mit Kunden. Doch nicht nur die Produkte – auch das Standpersonal ist ausgestellt! **Die Arbeit auf der Messe unterscheidet sich grundlegend vom übrigen verkäuferischen Alltag.** Kaum ein anderes Medium bringt einen so direkten Kontakt zu den Stammkunden oder Interessenten. Die Arbeit auf dem Messestand erfordert jedoch Höchstleistung und wie im Sport liegt der Unterschied zwischen Mittelmässigkeit und Goldmedaille oft in der mentalen Einstellung und im entsprechenden Training.

Ein professionelles Messetraining kann über den Messeerfolg und vielleicht über den wirtschaftlichen Erfolg eines ganzen Jahres entscheiden! Und doch zeigt eine EMNID Studie aus Deutschland, dass viele Umsatzchancen auf Messen verpasst werden. Grund: Nur 30 Prozent der Besucher werden überhaupt angesprochen!

Messen werben für die Produkte oder Dienstleistungen wie auch für das ganze Unternehmen. Mitarbeiter, die auf dem Stand eingesetzt werden, benötigen deshalb neben der Produktschulung eine messespezifische Verkaufsschulung. **Kein Sportler würde untrainiert an einem wichtigen Wettkampf antreten.** Auch von der Standbesetzung erwartet man, dass Höchstleistung erbracht wird – so dass sich der grosse finanzielle und zeitliche Einsatz bezahlt macht.

Warum Sie teilnehmen sollten:

Sie lernen

- Wie Sie Standbesucher richtig ansprechen und "Sehleute" von "Kaufleuten" unterscheiden
- Wie Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen nutzenbezogen und mit Begeisterung präsentieren
- Sie kennen die 8 Schritte zu Ihrem Messeerfolg
- Sie kennen die 4 Stufen des Messegesprächs
- Wie Sie anspruchsvolle Situationen auf dem Stand meistern
- Wie Sie in ersten Sekunden Vertrauen aufbauen und Neugierde wecken



Vormittag:

Nicht nur die besten Produkte fallen auf der Messe auf – sondern auch die besten Verkäufer, welche diese Produkte mit Fachwissen und Begeisterung präsentieren!

- Standorganisation und Messeknigge. Ihr persönlicher Einfluss auf den Messeerfolg
- Die 7 Todsünden der Messeberater
- Die 8 Schritte zum Messeerfolg
- Wie Sie aktiv auf Interessenten zugehen
- Anforderungen an die Standmitarbeiter. Aus eigener Sicht und aus Sicht der Besucher
- Bedarfsanalyse: Wie Sie mit der richtigen Fragetechnik rasch um Ziel kommen
- Menschen sind verschieden – Messebesucher auch
- Die Aufgaben vor, auf und nach der Messe

Nachmittag:

Verkaufen ist wie Schwimmen – wer sich nicht bewegt geht unter!

- Der Unterschied zwischen einem Verkaufsgespräch im täglichen Geschäft und einem Messegespräch
- Wie Sie Kauflust wecken und Kaufsignale beachten
- Wie Sie rasch Zielkunden identifizieren und unproduktive lange Gespräche vermeiden
- Wie Sie Ihren persönlichen Auftritt optimieren und dadurch erfolgreicher sind
- Menschen sind verschieden – Messebesucher auch! Kein Beraten oder Verkaufen nach Schema! Wie Sie rasch erkennen, wie der Kunde tickt und welche Argumente er hören will
- Mit Motivation auf die nächste Messe! Aktionsplan, neue Ideen und Umsetzungsmassnahmen

Teamrabbat

Wenn Sie Ihr ganzes Team (ab 4 Teilnehmer) fit für eine Messe machen möchten rufen Sie uns an und fragen nach unserem Teamrabbat.

Telefon: +41-43-444 78 72

Ihr Nutzen

- Sie gewinnen Kunden, die Sie früher für hoffnungslose Fälle gehalten haben.
- Sie erfahren, welche die effizientesten Methoden sind, Kunden zu gewinnen und bestehende Kunden bei der Stange zu halten.
- Sie gewinnen Spass an der Neukundengewinnung und setzen das Telefon als wirksames Instrument für die Terminvereinbarung ein.
- Sie erkennen die richtige Mischung aus Hardselling und Softselling. Hart in der Sache, jedoch weich im Ton, so dass sich das Geschäft nicht nur für den Kunden lohnt.
- Sie bauen Ihre eigenen Stärken aus und entwickeln Ihre ganz persönliche Strategie in Ihren Verkaufsverhandlungen.
- Sie kennen den Unterschied zwischen Verkaufen und Verhandeln mit Einkäufern und Entscheidern und die wichtigsten 5 Verhandlungsphasen und die erfolgreichsten 20 Verhandlungstaktiken.
- Sie erkennen, was Topverkäufer von Spitzensportlern lernen können. René Huber hat als Schwarzgurtträger selber viele Jahre Spitzensport ausgeübt und sich in internationalen Auswahlmannschaften durchsetzen müssen.

Wer sollte an diesem Seminar teilnehmen?

- Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Marketingleiter
- Verkaufsmitarbeiter im Innen- und Aussendienst
- Key Account Manager
- Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Kundendienst
- Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem technischen Aussendienst

Ihr Seminarleiter:



René Huber gilt als einer der renommiertesten Verkaufs- und Kommunikationstrainer der Schweiz. Seine Spezialgebiete sind die Neukundengewinnung, effiziente Verhandlungsführung und Persönlichkeitstraining. Seine Praxis holte er sich bei IBM, wo er über 20 Jahre im Verkauf, Verkaufsmanagement und als Leiter Verkaufsausbildung tätig war.

Zu seinen Kunden zählen Unternehmen wie z.B. Allreal, Credit Suisse, DVS-Deutsche Verkaufsleiterschule, ETH, Feintool, Helsana, Helbling Consulting, Huber+Suhner, IBM, Institut of Leadership, Lyreco, Mepha, Mobimo, Pfizer, Roche Diagnostics, Securitas, Sony, Swiss Re, Swissmem, Svit, Swiss Life, Swisspor Gruppe, Peugeot, Volvo, Tecan, Tobler AG, UBS u.a.

Ihr persönlicher
Anmeldecode

So melden Sie sich an

im Internet: www.euroforum.ch/veranstaltungen/direkt-anmelden
 per Fax: +41-43-444 78 79
 via E-Mail: anmeldung@euroforum.ch
 schriftlich: Euroforum Schweiz AG
 Postfach/Förrlibuckstrasse 70, CH-8021 Zürich

Adressänderungen

per Telefon: +41-43-444 78 70
 per Fax: +41-43-444 78 80
 per E-Mail: info@euroforum.ch

Fragen zu diesem Intensivseminar?

Dr. Katja Feige (Director Conferences)
 Ester Ami (Project Coordinator), Tel.: +41-43-444 78 72
 E-Mail: ester.ami@euroforum.ch

Jetzt schnell und
bequem **online**
anmelden!

www.euroforum.ch/veranstaltungen/direkt-anmelden

oder ausfüllen und faxen an: +41-43-444 78 79

Ja, ich/wir nehme(n) teil am «Verkaufsseminar» und am «Messtraining» (3 Tage)

zum Vorteilspreis von CHF 3850.– zzgl. MwSt. p. P.

- vom 18. bis 20. März 2014 in Thalwil [P5100755M013]
 vom 3. bis 5. Juni 2014 in Rüschiikon [P5100756M013]

Ja, ich/wir nehme(n) teil am «Verkaufsseminar» (2 Tage) zum Preis von CHF 2950.– zzgl. MwSt. p. P.

- am 18. und 19. März 2014 in Thalwil [P5100755M012]
 am 3. und 4. Juni 2014 in Rüschiikon [P5100756M012]

Ja, ich/wir nehme(n) teil am «Messtraining» (1 Tag) zum Preis von CHF 1950.– zzgl. MwSt. p. P.

- am 20. März 2014 in Thalwil [P5100755M300]
 am 5. Juni 2014 in Rüschiikon [P5100756M300]
 Bitte korrigieren Sie meine Adresse wie angegeben:

13

Beachten Sie auch unsere Rabatte für Gruppenbuchungen!

Wenn Sie die Veranstaltung mit mehreren Kollegen besuchen, erhält der zweite Teilnehmer aus Ihrem Unternehmen 10% und der dritte 15% Rabatt.

1

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geburtsjahr

Die Euroforum Schweiz AG darf mich über ihre Angebote sowie über Angebote von Konzern- und Partnerunternehmen zu Werbezwecken per E-Mail informieren: Ja Nein

2

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geburtsjahr

Die Euroforum Schweiz AG darf mich über ihre Angebote sowie über Angebote von Konzern- und Partnerunternehmen zu Werbezwecken per E-Mail informieren: Ja Nein

Firma
Anschrift
Position
Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name
Abteilung
Anschrift

Termine und Orte

18. bis 20. März 2014, Hotel Sedartis
 Bahnhofstrasse 15/16 8800 Thalwil, Telefon: +41-43-388-3300

Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Hotel Sedartis herzlich zu einem Apéro ein.

hotel sedartis
for business, culture and fine food

3. bis 5. Juni 2014, Hotel Belvoir
 Säumerstrasse 37, 8803 Rüschiikon, Telefon: +41-44-723-8383

Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Hotel Belvoir herzlich zu einem Apéro ein.

Belvoir HOTEL

Ihre Zimmerreservierung

Im Tagungshotel steht ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort «Euroforum-Veranstaltung» vor.

Teilnahmebedingungen

Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Datenschutzinformation

Die Euroforum Schweiz AG verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Als Kunde informieren wir Sie ausserdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Ausserdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der Euroforum Schweiz AG, Postfach/Förrlibuckstrasse 70, CH-8021 Zürich widersprechen.

EUROFORUM

www.euroforum.ch

Euroforum – Quality in Business Information

Der Name Euroforum steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. In der Schweiz gehört die Euroforum Schweiz AG mit Sitz in Zürich zu den führenden Veranstaltern von Management-Tagungen und -Seminaren. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Die Planung der Veranstaltungen erfolgt in enger Zusammenarbeit mit der Verlagsgruppe Handelszeitung.