

Einladung zum Seminar

„Erfolgreich verkaufen – Verkaufsgespräche vorbereiten und erfolgreich führen“

Sehr geehrte Damen und Herren,

hiermit laden wir Sie herzlich zu unserem Seminar „Erfolgreich verkaufen – Verkaufsgespräche vorbereiten und erfolgreich führen“ am

Montag, den 20. Februar 2012, um 9.00 Uhr (bis ca. 17 Uhr)
(inkl. drei Pausen mit Verpflegung)

in unsere Geschäftsstelle ein (Sonninstr. 28, 4. OG, 20097 Hamburg).

Das Seminar richtet sich vornehmlich an Juniorverkäufer oder Verkäufer, die ihre Verkaufsfähigkeiten verbessern wollen.

Die Teilnehmerzahl ist auf 12 Personen beschränkt. (Mindestteilnehmerzahl: 8)

Die Analyse des Verhältnisses zwischen Angeboten und Abschlüssen zeigt deutlich: Viele Verkäufer begeistern und überzeugen viele Kunden nicht! In diesem Intensivseminar lernen die Teilnehmer ihre Verkaufskontakte besser zu nutzen und mehr Verkaufsabschlüsse zu erreichen.

- Seminarinhalte:**
- Was bedeutet heute der Begriff „Verkauf“?
 - Der Verkaufsprozess
 - Kernaufgaben des Verkaufs
 - Erfolgsfaktoren des Verkäufers
 - Psychologische Grundlagen
 - Verkauf durch Differenzierung
 - Gesprächsvorbereitung
 - Das strukturierte Verkaufsgespräch
 - Verkaufs- / Gesprächstechnik
 - Fragetechnik: Bedarf ermitteln durch systematisches Fragen
 - Argumentationstechnik: Nutzen- und Vorteilsargumentation
 - Umgang mit Einwänden: Verhaltensregeln
 - Preisargumentation: Preis-Nutzen-Argumentation

Referent:

Hans-Dieter Jordan, Jordan Unternehmensberatung (<http://www.jordan-berater.de>), durchlief in seiner Karriere u.a. die Positionen des Verkäufers im Außendienst, Key Account Managers, Bereichsleiters bis hin zur Geschäftsführung, verantwortlich für Marketing und Vertrieb im Bereich beratungsintensiver Produkte und Dienstleistungen. Seit 1986 ist Herr Jordan selbständiger Unternehmensberater, Trainer und Coach und hat Mitarbeiter und

WGA AUSSENHANDELS SERVICE GMBH – AHS -

Sonninstr. 28 • D-20097 Hamburg City Süd

Tel: +49 40 23 60 16-0 • Fax: +49 40 23 60 16-10/-11/-40 • E-Mail: ahs@wga-hh.de

Amtsgericht Hamburg HRB 48634 • Ust-IdNr. DE118695588

Geschäftsführer: Dr. Monika Beutgen, Dr. Rodger Wegner

Führungskräfte auch zahlreicher Hamburger Groß- und Außenhandelshäuser geschult. Persönlicher Schwerpunkt liegt auf Führung, Vertriebsberatung und Vertriebst raining.

Teilnahmegebühr:

Die Teilnahmegebühr für das Seminar beträgt 390 EUR zzgl. MwSt. für WGA-Mitglieder, sowie 500 EUR zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder. Wir bitten Sie um Anmeldung auf dem anliegenden Rückmeldebogen.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Mit freundlichen Grüßen

WGA AUSSENHANDELS SERVICE GmbH

Dr. Rodger Wegner
Geschäftsführer

Rückmeldebogen

Anmeldung für das Seminar

**„Erfolgreich verkaufen –
Verkaufsgespräche vorbereiten und erfolgreich führen“**

WGA Außenhandels Service GmbH
Sonninstr. 28
20097 Hamburg

Fax-Nr.: 040-23 60 16-10
E-Mail: ahs@wga-hh.de

An dem o.g. Seminar am 20. Februar 2012 nehmen aus unserem Hause teil:

Firmenstempel

Ort, Datum

Unterschrift