

Noch besser
verkaufen!

Sicher zum Verkaufserfolg

Verkaufen beginnt,
wenn Kunden „NEIN“ sagen.

- ▶ Die gute Gesprächseröffnung
- ▶ Effektive Argumentations- und Verhandlungstechniken
- ▶ Professionelle Abschlusstechnik und das Preisgespräch
- ▶ Spezialthema Körpersprache:
Optische Rhetorik im Verkaufsgespräch wirkungsvoll einsetzen



Helmut S.
Durinkowitz

Ihr Nutzen

Gute Ideen und Produkte verkaufen sich nicht von alleine! Kunden von einer Idee zu überzeugen, Lösungen anzubieten, den Nutzen der Produkte oder Dienstleistungen sicher darzustellen und dabei die Unterschrift vorzubereiten, das ist verkaufen. Dieses Intensiv-Training befähigt Sie, Ihre Produkte und Dienstleistungen in den Verkaufsgesprächen noch überzeugender darzustellen.

Der Trainer arbeitet mit rhetorischen und verkaufpsychologischen Techniken und Verhaltensmustern. Durch intensives Üben gewinnen Sie fundiertes Handwerkszeug, mit dem es Ihnen leichter fallen wird, Ihre Produkte, Dienstleistungen und Services zukünftig noch überzeugender zu präsentieren und sicherer Verträge abzuschließen.

„Endlich kann ich gut vorbereitet zum Kundentermin gehen. Danke für die vielen wertvollen Tipps!“
Ing. Petra Sandtnerova, Raiffeisen Bausparkasse GmbH

„Tolles Seminar, wertvolle Hilfestellungen, anwendbare Tipps. Danke!“
Elisabeth Panuschka, Reichl & Partner eMarketing GesmbH

„Sehr tolles Seminar und für jeden empfehlenswert.“
Michael Fruhmann, Pankl Drivetrain Systems GmbH

Seminarinhalt

Was muss ein professioneller Verkäufer heute können?

- Der Aufbau des Verkaufsgesprächs
- Analyse Kundenverhalten – Eigenverhalten
- Die effektive Gesprächseröffnung
- Wirkungsvolle Fragetechnik – die Grundlage erfolgreicher Verkaufsgespräche
- Die Kundenwünsche erkennen und Nutzen anbieten
- Professionelle kundenorientierte Argumentations- und Verhandlungstechniken
- Die starke Präsentation Ihres Produktes/ Ihrer Dienstleistung
- Die wirkungsvolle optische Rhetorik im Verkaufsgespräch
- Kaufsignale richtig deuten
- Fragen und Einwände von Kunden versiert beantworten
- Effektiv zum Abschluss kommen

Ihr Referent

Helmut S. Durinkowitz ist seit 35 Jahren im Verkauf und in Führungspositionen (Vertrieb und Marketing) in Österreich, Schweiz, Deutschland und in den USA sowie in Russland tätig.

Studium der Betriebswirtschaft in Frankfurt, sieben Jahre erfolgreicher Verkäufer von Computersystemen, danach zwölf Jahre Verkaufs- u. Marketingleiter in der IT-Branche. Zuletzt als Director International Sales bei NCR in Dayton, Ohio, wo er für den weltweiten Verkauf und das Marketing verantwortlich war.

Er begleitet Unternehmen in den russischen Markt und ist seit 1988 selbstständiger Unternehmensberater und Trainer. Der Schwerpunkt seiner Verkaufs-Seminare liegt im Kommunikations- und Verkaufsverhalten, im Vordergrund steht die positive Kommunikation mit Kunden.

Er ist Autor des Buches „Crash-Kurs für Verkaufsleiter“.

Wichtig für

Verkäuferinnen und Verkäufer, die noch überzeugender und souveräner beim Kunden auftreten wollen.

Termine/Ort

Montag, 18. bis Dienstag, 19. November 2019
oder

Montag, 18. bis Dienstag, 19. Mai 2020

jeweils

ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee


Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6

Gerne nennen wir Ihnen Übernachtungsmöglichkeiten.

Bitte rufen Sie uns an:

Customer Service, +43 1 533 86 36-26

Um ein intensives Training zu gewährleisten, ist die Anzahl der TeilnehmerInnen **mit 12 Personen begrenzt**. Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung. 

Seminargebühr (exkl. 20 % MWSt.)

Inklusive das Buch „Crash-Kurs für Verkaufsleiter“ (PDF), Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee, Pausenerfrischungen, Mittagessen und ÖPWZ-Zertifikat

€ 1.135,- pro Person

€ 1.015,- für Mitglieder im Forum Vertrieb & Verkauf 

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem Seminarbeginn ist die volle Seminargebühr zu bezahlen.

Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

Information

zur Organisation: Customer Service, +43 1 533 86 36-26

zum Inhalt: DI Helmut Unger, MBA, +43 1 533 86 36-58

helmut.unger@opwz.com

Anmeldung

anmeldung@opwz.com | Fax: +43 1 533 86 36-36 | www.opwz.com

ÖPWZ – Österreichisches Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeits-Zentrum

1010 Wien, Rockhgasse 6

Sicher zum Verkaufserfolg

18. – 19. November 2019 | MV 911 836

18. – 19. Mai 2020 | MV 005 836

Titel | Vor- und Zuname | Funktion

Unternehmen | Branche | MitarbeiterInnenanzahl

Anschrift | Rechnungsadresse

Telefon | Fax | E-Mail

AnsprechpartnerIn im Sekretariat | E-Mail

Datum | Unterschrift

Senden Sie mir Infos über das Forum Vertrieb & Verkauf