

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.


## Termin/Ort

Mittwoch, 11. bis Donnerstag, 12. November 2020  
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, Pausen-erfrischungen, 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@opwz.com](mailto:anmeldung@opwz.com) | Fax: +43 1 533 86 36-36 | [www.opwz.com](http://www.opwz.com)  
ÖPWZ – Österreichisches Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeits-Zentrum  
1010 Wien, Rockhgasse 6

## Sicher zum Verkaufserfolg

11. – 12. November 2020 | MV 011 836

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