



Wolfgang Baitz
Personal- und Unternehmensberatung

SEMINAR

Verkaufsexcellence *Verkaufstraining III*



Verlaufsexcellence

Verkaufstraining III

ZIELSETZUNG

Erlangen Sie noch mehr Sicherheit und Effizienz auch bei schwierigen Verkaufs- und Verhandlungsgesprächen; profitieren Sie von der Mitberücksichtigung bewährter, vielfach völlig unbekannter Imaginationstechniken, die auch Spitzensportler erfolgreich praktizieren – um mehr Abschlüsse im Verkauf zu erwirken. Seminar für Profis. Glauben Sie, bereits (fast) alles zu kennen? Lassen Sie sich positiv überraschen!

ZIELGRUPPE

Verkäufer, Händler, Vertriebsleiter, Customer-Focus-Relation-Manager, Account-Manager, Handelsvertreter

Termine

21.06. - 22.06.2017
46514 Schermbeck

12.12. - 13.12.2017
46514 Schermbeck

20. - 21.06.2018
46514 Schermbeck

13. - 14.12.2018
46514 Schermbeck

INHALTE

- ▶ Techniken zur rhetorischen Vorbereitung von Verkaufsgesprächen
- ▶ Höhere Kompetenz durch gedächtnistechnische Verkaufsrhetorik
- ▶ Technik der mentalen Vororganisation
- ▶ Szenario-Imaginationstechnik
- ▶ Merktechniken für Namen, Telefonnummern, Produktvorteile, Kundenaussagen, Termine und Arbeitsabläufe
- ▶ Kundensituationen mit einem fotografischen Gedächtnis sehen
- ▶ Situativ besser entscheiden mit dem Blitzlichtgedächtnis
- ▶ Förderung der eigenen Kreativität durch aktives Zuhören
- ▶ Speicherungstechnik für schwierige Kundenwünsche
- ▶ Richtiges Auswerten und Umsetzen von Informationen
- ▶ Visualisierungstechniken für Kunden-Problemlösungen
- ▶ Fragetechnik, Gesprächsführung und Entscheidungsfindung unter dem Gesichtspunkt der Kreativität
- ▶ Übungen zur Steigerung der persönlichen Gegenwartsklarheit und Reaktionsgeschwindigkeit beim Kunden
- ▶ Customer Focus aktiv betreiben
- ▶ Situationen, von den Teilnehmern vorgegeben, werden analysiert, präzisiert und in Form von Videoübungen auf den Punkt gebracht und Verhaltens- und Lösungsvorschläge eingeübt. Die Imaginationstechniken üben eine magnetische Wirkung auf meine Zielerreichung aus.

SEMINARLEITUNG

Wolfgang Baitz, Geschäftsführer der Baitz Unternehmensberatung, Dorsten.

Studiengänge: Medizin, Psychologie, vieljährige Lernvorgänge mit dem Münchner Chefdirektoren S. Celibidache auf dem Gebiet Konzentration, Kreativität, Denken; jahrelange Tätigkeit als Leiter eines Verkaufsbüros eines bekannten Unternehmens.

Selbständig seit 1980. Managementtrainings, Coaching Gedächtnis, Kreativität, Kommunikation, Teamentwicklung.

SEMINARGEBÜHR

Zweitätiges Seminar: 995,- € zzgl. MwSt, ab 3 Teilnehmern pro Firma 15% Ermäßigung. Enthalten in der Gebühr sind Seminarunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke; nicht enthalten sind Abendessen und Übernachtungskosten.

ÜBERNACHTUNG

Wir empfehlen das jeweilige Seminarhotel. Zimmerreservierungen nehmen wir auf Wunsch gerne für Sie vor. Die Übernachtung ist nicht in der Seminargebühr enthalten.

ORTE

Landhotel Voshövel GmbH

Am Voshövel 1
46514 Schermbeck
Telefon: 02856 91400
Fax: 02856 744
www.landhotel.de

SEMINARZEITEN

Beginn: 1. Tag, 09.30 Uhr
Ende: 2. Tag, 17.00 Uhr

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter www.baitz.de
Bei Fragen rufen Sie uns bitte an oder schreiben Sie uns.

Ihr Ansprechpartner: **H.G. Schuster Telefon: 02362 94144, e-Mail: hgs@baitz.de**

Anmeldung

Teilnehmer (Titel, Vorname, Name)

Funktion

Firma

Straße, PLZ/Ort, Land

Telefon

Telefax

e-Mail

Hiermit melde ich mich zu folgendem Seminar an:

Thema

Termin

Die Rechnung wird Ihnen mit der Anmeldebestätigung zugesendet.

Bei Stornierung bis zwei Wochen vor Seminarbeginn fallen 100 € Stornierungsgebühr an (zzgl. MwSt.). Danach ist die volle Teilnahmegebühr fällig.

Bitte reservieren Sie in meinem Namen ein Einzelzimmer im Seminarhotel vom ____ bis ____.

Eine Zimmerreservierung ist nicht erforderlich.

Ort, Datum

Unterschrift

Bitte senden Sie uns das ausgefüllte Anmeldeformular per Post an: Unternehmensberatung Baitz, Parkweg 5, 46284 Dorsten, oder einfach und bequem per Fax: 02362 94146