

Diese Seminare machen Sie und Ihr Unternehmen definitiv erfolgreicher:

- weil sie speziell für erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen ausgelegt sind
- weil die Trainer aus der Praxis kommen und mit allen Wassern gewaschen sind
- weil alles was Sie lernen sofort in der Praxis umsetzbar ist und sich direkt bezahlt macht
- weil sich die Trainingsinhalte schon tausendfach bewährt haben
- weil nur wer ständig an sich arbeitet oben ankommt und oben bleibt

Lust auf Erfolg?
Investieren Sie in sich selbst und in Ihre Vertriebsmannschaft!

Partner für Ihren Erfolg



Ralph Guttenberger
Inhaber und Geschäftsführer



Walter Kaltenbach
Gründer und Seniorpartner



Reinhard Kernpf
Trainer

OFFENE SEMINARE - 2017

Seminare für Spitzenleistungen im Verkauf

Punktlandung im Vertrieb



Wie Sie den Kunden zielsicher zum Abschluss führen

Sie möchten ein echter „Verkaufs-Pilot“ werden, der Kunden zielsicher zum Abschluss führt. Sie führen den Kunden auf der Basis von Vertrauen und gegenseitigem Respekt, wie ein Pilot seine Passagiere sicher zum Ziel fliegt. Sie erkennen jederzeit, welcher Interessent zum Kunden werden kann und welcher sich „disqualifiziert“. Checklisten und Praxistipps aus 22 Jahren Verkaufserfahrung machen für Sie Verkaufserfolg planbar und wiederholbar.

Ihre Investition: Pro Person 490,00 EUR zzgl. MwSt. inklusive des Buches „Punktlandung im Vertrieb“ im Wert von 19,99 EUR

Lutherstadt Wittenberg
11. Oktober 2017

Kürten bei Köln
27. November 2017

Überlegene Verkaufskompetenz



So gewinnen Sie jeden Kunden

Produktkenntnisse allein reichen heute nicht mehr aus! 95 Prozent Ihres Verkaufserfolgs hängen davon ab, wie gut Sie sich mit anderen Menschen verstehen. Erfahren Sie, wie Sie jeden Kunden überzeugen und für sich gewinnen. Auch bisher „hoffnungslose Fälle“.

Ihre Investition: Pro Person 875 EUR zzgl. MwSt. inkl. persönlicher INSIGHTS MDI® Talent-Check und Buch mit 6 Audio-CDs im Wert von 400 EUR

Böbingen an der Rems
26. - 27. Juni 2017

Leipzig
09. - 10. Oktober 2017

Kürten bei Köln
28. -29. November 2017

Lutherstadt Wittenberg
22. - 23. März 2018



Verkaufsstrategien für Gewinner



So arbeiten Spitzenverkäufer im 21. Jahrhundert

Der erfolgswirksame Weg zum JA der Kunden. Finden Sie die wirklichen Kaufauslöser bei Ihren Kunden, machen Sie punktgenaue Angebote, beseitigen Sie Kaufwiderstände und lernen Sie den Kaufprozess von A-Z sicher zu beherrschen.

Böbingen an der Rems
10. - 11. Juli 2017

Lutherstadt Wittenberg
12. - 13. April 2018

Ihre Investition: Pro Person 780 EUR zzgl. MwSt.

Neukundengewinnung



Neukundengewinnung im Zeitalter des Internets

Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Auftragsquote effizient steigern und wie Sie Kunden erkennen und gewinnen können. Sie erlernen wirksame Methoden, mit denen Sie im Zeitalter des Internets Interessenten zu langfristigen Kunden machen.

Lutherstadt Wittenberg
07. November 2017

Ihre Investition: Pro Person 550 EUR zzgl. MwSt.

Seminare für erfolgreiche Führung und Rekrutierung im Verkauf

Führungskompetenz im Verkauf



So führen Sie Ihr Verkaufsteam ziel- und ergebnisorientiert

Der überlegene Verkaufsmanager ist eine Person, die eine Vielzahl unterschiedlicher Persönlichkeiten zu einem effektiven Verkaufsteam zusammenschweißen kann, um Monat für Monat zuverlässige Umsatzergebnisse und Gewinne zu erzielen.

Fulda
23. - 24. Oktober 2017

Lutherstadt Wittenberg
19. - 20. April 2018

Ihre Investition: Pro Person 1.395 EUR zzgl. MwSt. inkl. persönlicher INSIGHTS MDI® Talent-Check und Audio Handbuch mit 7 Audio-CDs im Wert von 615 EUR

Führungsworkshop - Executive



Führungstraining im Full Flight Simulator eines Airliners

Dieses Führungstraining vermittelt Ihnen anhand praktischen Erlebens, wie Sie ihr Team auch in ungewöhnlichen Situationen zum Erfolg führen. Die Teilnehmer starten und landen eine Boeing 737 im zertifizierten Full Flight Simulator und sind dabei stets in Aktion, so wie auch in Ihrem Führungsalltag.

Mönchengladbach
30. August 2017

Ihre Investition: Pro Person 2.230 EUR zzgl. MwSt.

Diese und andere individuellen Themenbereiche bieten wir auch als Inhouse-Seminar an. Kommen Sie gern auf uns zu.

Ansprechpartner:

Anne-Katrin Mölbitz

Telefon: +49 3491 79395-0

E-Mail: info@kaltenbach-training.de



Besuchen Sie uns bei Facebook:
www.facebook.com/kaltenbachtraining



Besuchen Sie uns auf unserer Website
www.kaltenbach-training.de

