

# Überlegene Verkaufskompetenz

## So gewinnen Sie jeden Kunden.



### Typengerecht mit Kunden umgehen.

95 Prozent Ihres Verkaufserfolgs hängen davon ab, wie gut Sie sich mit anderen Menschen verstehen. Ihre Beziehungskompetenz ist Ihr Schlüssel zum Verkaufserfolg!

### Produktkenntnisse allein reichen heute nicht mehr aus!

Entscheidend sind immer mehr Kenntnisse und Fähigkeiten im Umgang mit Menschen, um das eigene Verhalten und dessen Wirkung in Übereinstimmung zu bringen.

Die Fähigkeit, Ihre eigenen Stärken optimal zu nutzen, um damit die Verhaltensmuster Ihrer Kunden systematisch zu erkennen, ist Ihr entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Erfahren Sie, wie Sie zum Beziehungsmanager bzw. zur Nummer 1 im Kopf Ihrer Kunden werden, jeden Kunden überzeugen und für sich gewinnen. Auch bisher „hoffnungslose Fälle“.

**Zielgruppe:** Mitarbeiter und Führungspersonlichkeiten mit Kundenkontakt im Außen- und Innendienst

### Diese vier Faktoren bestimmen Ihren Verkaufserfolg

1. die Persönlichkeit des Kunden
2. die Persönlichkeit des Verkäufers oder Verkaufsteams
3. die Beziehung zwischen Kunden und Verkäufer
4. die Eigenschaften des Produkts



# Überlegene Verkaufskompetenz

## Die Bausteine für eine exzellente Kundenbeziehung

### Von der Selbstbeobachtung zum Selbstbild gelangen

- Welches sind Ihre eigenen Präferenzen?

### In Erfahrung bringen, wie Sie von Ihren Kunden wahrgenommen werden

- Mit den Augen anderer Menschen sehen,
- wie Sie sich selbst sehen und von anderen gesehen werden.

### Die Verhaltensmuster der Kunden erkennen und nutzen!

- Sichere Verkaufsstrategien für den Umgang mit ...
  - ... dominanten Kunden,
  - ... initiativen Kunden,
  - ... gewissenhaften, zögerlichen Kunden,
  - ... stetigen, beobachtenden Kunden.

### Sich selbst für den Umgang mit immer mehr Kunden programmieren

- Auch bisher hoffnungslose Fälle für sich gewinnen,
- die dynamische Kommunikation üben.

### Zum Kunden passende Verkaufsschlüssel einsetzen

- Den Preis mit den Verhaltensmustern in Einklang bringen,
- Widerstände schon vor dem Entstehen beseitigen,
- So erhalten Sie im Wettbewerb mit anderen den Vorzug.

## Was Sie mit diesem Seminar erreichen:

- Sie motivieren Ihre Kunden so, wie diese motiviert werden wollen,
- Ihre Argumente haben eine punktgenaue Wirkung,
- Sie bekommen Aufträge, die Sie bisher nicht bekommen hatten,
- die Mitarbeiter untereinander verstehen sich besser.

## So gewinnen Sie jeden Kunden!

Die optimale Lösung im Spannungsfeld zwischen Umsatzdruck und Kundenbindung durch SEHEN – ERKENNEN – GEWINNEN



Besuchen Sie uns bei Facebook:  
[www.facebook.com/kaltenbachtraining](http://www.facebook.com/kaltenbachtraining)



Besuchen Sie uns auf unserer Website  
[www.kaltenbach-training.de](http://www.kaltenbach-training.de)

## Offene Seminare



### Lutherstadt Wittenberg

18. - 19. Februar 2019

23. - 24. September 2019

### Böbingen an der Rems

11. - 12. März 2019

### Kürten bei Köln

17. April 2019

Seminardauer: 1,5 Tage / 1 Tag

Ihre Investition:

875 EUR zzgl. Mwst. inkl. eines persönlichen Talent-Checks und eines Buchs mit 6 Audio CDs





## Anmeldung zu einem OFFENEN SEMINAR

### Fax 03491 79395-29

Ich melde weitere Personen an (Name und Vorname)

## Absender und Ansprechpartner

Name .....

Vorname .....

Firma .....

Straße .....

PLZ, Ort .....

E-Mail .....

Telefon .....

## Ich melde mich/uns verbindlich für folgendes offene Seminar an

### Überlegene Verkaufskompetenz:

- |  |                           |                        |
|--|---------------------------|------------------------|
| <input type="checkbox"/> am 18. und 19. Februar 2019   | in Lutherstadt Wittenberg | mit Ralph Guttenberger |
| <input type="checkbox"/> am 11. und 12. März 2019      | in Böbingen an der Rems   | mit Walter Kaltenbach  |
| <input type="checkbox"/> am 17. April 2019             | in Kürten                 | mit Ralph Guttenberger |
| <input type="checkbox"/> am 23. und 24. September 2019 | in Lutherstadt Wittenberg | mit Ralph Guttenberger |

Ich/wir benötigen eine Übernachtungsmöglichkeit: Von bis

Doppelzimmer/Anzahl  Einzelzimmer/Anzahl

Ich bin an einem unternehmensinternen Seminar interessiert

### Die Bezahlung erfolgt durch

Bankeinzug  Scheck/Überweisung  Rechnung

Institut:

IBAN:

BIC:

Kontoinhaber:

Haben Sie Fragen?

## Regularien

### Übernachtung

Für die Teilnehmer werden bei angegebenem Bedarf im Seminarhotel – auf deren Kosten – Zimmer gebucht. Die Abrechnung ist mit dem Hotel direkt vorzunehmen. Die Hotelanschrift erhalten Sie rechtzeitig vor dem Seminar.

### Anmeldung

Jede Anmeldung ist verbindlich. Bei Rücktritt bis 4 Wochen vor dem Termin sind 80 EUR Bearbeitungsgebühr zu entrichten.

Bis 2 Wochen vor dem Termin sind 50% der Gebühr fällig. Danach ist die gesamte Gebühr zu bezahlen. Ersatzteilnehmer können jederzeit gestellt werden. Als Gerichtsstand gilt der Sitz von Kalipe GmbH als vereinbart.

### Verpflegungspauschale

Diese ist abhängig vom Veranstaltungsort und wird Ihnen separat berechnet. Wir informieren Sie dazu rechtzeitig vor dem Seminar. Den Zeitplan entnehmen Sie bitte dem Seminarprogramm.

### Datenschutz gemäß DSGVO

Zum Zwecke der Auftragserfüllung und dem reibungslosen Service von Kaltenbach Training speichern wir Ihre personenbezogenen Daten wie: Vorname, Nachname, Firma, Firmenanschrift, Email-Adresse, ev. Feedbacks und Bilder. Desweiteren erhalten Sie den Tipp des Monats als fortführende Plusleistung unseres Services: Sie können der Speicherung Ihrer Daten jederzeit widersprechen: Senden Sie uns dazu eine Email an die [info@kaltenbach-training.de](mailto:info@kaltenbach-training.de).

Ja, ich/wir sind mit den Regularien einverstanden

Unterschrift des Verantwortlichen