

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!



## Offene Seminare 2023/2024

### Seminare für Spitzenleistungen im Verkauf

#### 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 865 EUR zzgl. MwSt. inklusive persönlicher Potenzialanalyse und Buch mit 6 Audio-CDs

Lutherstadt Wittenberg  
10. Oktober 2023  
30. Januar 2024  
zur Anmeldung



#### Verkaufsstrategien für Gewinner



##### So arbeiten Spitzenverkäufer im 21. Jahrhundert

Den Kunden zielgerichtet zum JA führen. 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.

**Ihre Investition:** Pro Person 675 EUR zzgl. MwSt.

Lutherstadt Wittenberg  
09. Oktober 2023  
29. Januar 2024  
zur Anmeldung



## Seminare für erfolgreiche Führung und Verkauf

### Persönliche Führungskompetenz



#### Agil führen, motivieren und Teams entwickeln

Erfolge erzielen Sie ausschließlich gemeinsam mit den Menschen, die Ihrer Führung anvertraut sind! Deshalb ist Ihre ständige Herausforderung, die richtigen Fachkräfte zu gewinnen, zu entwickeln und dauerhaft zu binden.

**Ihre Investition:** Pro Person 1.465 EUR zzgl. MwSt. inklusive persönlicher Potenzialanalyse

Lutherstadt Wittenberg  
11. - 12. Sep. 2023  
26. - 27. Feb. 2024  
zur Anmeldung



BERUFSBEGLEITEND  
LIVE-ONLINE-KURS



#### NEU: Live-Online-Kurs „Persönliche Führungskompetenz“

In 9 Schritten zur ergebnis- und persönlichkeitsorientierten Führungsperson. Das Ziel dieses Live Online Trainings besteht darin, den Teilnehmenden zu vermitteln, wie Menschen funktionieren und Führung automatisch geschieht.

**Ihre Investition:** Pro Person 3.480 EUR zzgl. MwSt. inklusive vieler nützlicher Analysen s. Beschreibung im Shop  
Als berufsbegleitender Inhouse-Kurs 12.000 EUR zzgl. MwSt.

**5 - monatiger berufsbegleitender Kurs**  
Startdatum:

buchbar in unserem Shop unter [www.kaltenbach-training.de](http://www.kaltenbach-training.de)

### Emotionale Intelligenz - DIE Kompetenz der Spitzenperformer



#### Emotionen wahrnehmen und steuern

In unserer schnelllebigen Welt entscheidet nicht nur Ihr Fachwissen über Ihren persönlichen Erfolg. Längst sind sich die Verhaltensforscher einig: „Emotionale Intelligenz ist die am besten bezahlte Intelligenz in der Wirtschaft.“ Vor dem Seminar messen Sie Ihren EQ, sie lernen sich selbst noch besser kennen – Ihre Stärken als auch Ihr Entwicklungspotenzial. Sie erarbeiten sich eigene Strategien zur langfristigen persönlichen Weiterentwicklung sowie zur Wahrnehmung anderer.

Ein Highlight, nicht nur für Ihren Berufsalltag!

**Ihre Investition:** Pro Person 795 EUR zzgl. MwSt. inklusive persönlicher Potenzialanalyse EQ

Lutherstadt Wittenberg  
16. November 2023  
28. Februar 2024



Dieses Seminar gibt unsere Spezialistin für Emotionale Intelligenz und Körpersprache – Lisa Maria Ehrhardt



## Seminarreihe für Hausverkäufer

### Punktlandung im Hausverkauf Stufe I-IV in Lutherstadt Wittenberg

#### Haben Sie schon mal eine Vision verkauft?

Hausverkäufer arbeiten mit den Wunschträumen und Fantasien Ihrer Kunden und lassen diese Wirklichkeit werden. Das ist einerseits ein phantastischer Beruf, andererseits eine große Herausforderung, vom Traum zur machbaren Realität zu kommen.

Stufe I - III können Sie auch gern als Online-Seminar in unserem Shop buchen  
14. November 2023  
18. März 2024  
zur Anmeldung Stufe I



#### Punktlandung im Hausverkauf Stufe I Vom Hausraum zur Realität

Ihre Investition: Pro Person 675 EUR zzgl. MwSt.



#### Punktlandung im Hausverkauf Stufe II Widerstände lösen, Grundstücke beschaffen

Ihre Investition: Pro Person 675 EUR zzgl. MwSt.

15. November 2023  
19. März 2024  
zur Anmeldung Stufe II



#### Punktlandung im Hausverkauf Stufe III Sehen - Kennenlernen - Gewinnen

Ihre Investition: Pro Person 865 EUR zzgl. MwSt. inklusive persönlicher Potenzialanalyse



Bei Buchung Stufe I bis III 1.910,00€ pro Person zzgl. MWSt.

16. November 2023  
20. März 2024  
zur Anmeldung Stufe III



#### Punktlandung im Hausverkauf Stufe IV Persönlichkeitstraining für eine überzeugende Präsenz

Ihre Investition: Pro Person 790 EUR zzgl. MwSt.  
(inkl. Seminarschauspielerin)



Zielgruppe: Hausverkäufer, Verkaufsleiter, Teamleiter Verkauf, Assistenten des Vertriebsleiters und des Verkaufsteams

Stufe IV auf Anfrage

Diese und andere individuelle Themenbereiche bieten wir auch als Inhouse-Seminar, sowie Live-Online-Seminar an. Kommen Sie gern auf uns zu.

#### Ansprechpartner:

Alex Hübner

Telefon: +49 3491 79395-0

E-Mail: [info@kaltenbach-training.de](mailto:info@kaltenbach-training.de)

Alle Seminare sind auch über den Anmeldebogen im Anhang buchbar



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



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





## Anmeldung zu einem OFFENEN SEMINAR

**Fax 03491 79395-29**

**per Mail: info@kaltenbach-training.de**

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 am .....
- Verkaufsstrategien für Gewinner am .....
- Persönliche Führungskompetenz am .....
- Live-Online Kurs: Persönliche Führungskompetenz am .....
- Emotionale Intelligenz - DIE Kompetenz der Spitzenperformer am .....
- Punktlandung im Hausverkauf Stufe I am .....
- Punktlandung im Hausverkauf Stufe II am .....
- Punktlandung im Hausverkauf Stufe III am .....
- Punktlandung im Hausverkauf Stufe I - III am .....

- Ich/wir benötigen eine Übernachtungsmöglichkeit: Von ..... bis .....
- Doppelzimmer/Anzahl                       Einzelzimmer/Anzahl

## 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 50% des Seminarhonorars zu entrichten. Bis 2 Wochen vor dem Termin sind 80% des Honorars fällig. Danach ist das gesamte Seminarhonorar einschließlich der Tagungspauschale zu bezahlen. Ersatzteilnehmer können jederzeit gestellt werden. Als Gerichtsstand gilt der Sitz von Kaltenbach-Training (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.

- Ja, ich/wir sind mit den Regularien einverstanden