

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 2019

### 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 875 EUR zzgl. MwSt. inkl. persönlicher Talent-Check und Buch mit 6 Audio-CDs

Lutherstadt Wittenberg  
18.-19. Februar 2019  
23.-24. September 2019

Böbingen an der Rems  
11. - 12. März 2019

Kürten bei Köln  
17. April 2019

#### Verkaufsstrategien für Gewinner



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

Der erfolgswährte 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.

**Ihre Investition:** Pro Person 780 EUR zzgl. MwSt.

Lutherstadt Wittenberg  
19. - 20. März 2019  
16. - 17. Oktober 2019

Böbingen an der Rems  
01. - 02. April 2019



## 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.

**Ihre Investition:** Pro Person 1.395 EUR zzgl. MwSt. inkl. persönlicher INSIGHTS MDI® Talent-Check

Lutherstadt Wittenberg  
08. - 09. April 2019  
18.-19. November 2019

## Seminarreihe für Hausverkäufer

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



Punktlandung im Hausverkauf Stufe I  
Vom Traum zur Realität

**Ihre Investition:** Pro Person 690 EUR zzgl. MwSt.

21. - 22. März 2019  
19.-20. September 2019



Punktlandung im Hausverkauf Stufe II  
Widerstände lösen, Grundstücke beschaffen

**Ihre Investition:** Pro Person 690 EUR zzgl. MwSt.

11. - 12. April 2019  
24. - 25. Oktober 2019



Punktlandung im Hausverkauf Stufe III  
Sehen – Kennenlernen – Gewinnen

**Ihre Investition:** Pro Person 875 EUR zzgl. MwSt. inkl. persönlicher Talent-Check

09. - 10. Mai 2019  
14.-15. November 2019

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

Bei Buchung Stufe I bis III 1.950,00€ pro Person 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](mailto:info@kaltenbach-training.de)



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)





## 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 am .....
- Verkaufsstrategien für Gewinner am .....
- Führungskompetenz im Verkauf 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 .....

## 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 Kaltenbach-Training 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

Kalipe GmbH  
 Juristenstraße 19  
 06886 Lutherstadt Wittenberg  
 Telefon+49 3491 79395-0  
 Telefax+49 3491 79395-29

[www.kaltenbach-training.de](http://www.kaltenbach-training.de)  
[www.punktlandung-im-hausverkauf.de](http://www.punktlandung-im-hausverkauf.de)  
[info@kaltenbach-training.de](mailto:info@kaltenbach-training.de)

Sparkasse Wittenberg  
 IBAN: DE37 8055 0101 0000 0017 08  
 Bic: NOLADE21WBL  
 USt-IdNr.: DE 187610674  
 AG Stendal HRB 14716  
 Geschäftsführer: Ralph Guttenberger