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 Führungspersönlichkeiten 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

© Kaltenbach Training

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

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

Offene Seminare

Lutherstadt Wittenberg
10. Oktober 2023
30. Januar 2024
Seminardauer: 1 Tag
zur Anmeldung

oder über den Anmeldebogen im Anhang
Ihre Investition:
865 EUR zzgl. Mwst. inkl. einer persönlichen Potenzialanalyse und eines Buchs mit 6 Audio CDs

30 JAHRE PUNKTLANDUNG IM VERTRIEB · 2023 · 30 Jahre · KALTENBACH-TRAINING

Forum Werteorientierung in der Weiterbildung e.V. – Qualität Transparenz Integrität

KALTENBACH TRAINING
Spezialist für volle Auftragsbücher.

Anmeldung zu einem OFFENEN SEMINAR

Fax: 03491 79395-29

E-Mail: info@kaltenbach-training.de

Telefon: 03491 793950

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 10. Oktober 2023**	**in Lutherstadt Wittenberg**	**mit Ralph Guttenberger**
□ **am 30. Januar 2024**	**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 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

Unterschrift des Verantwortlichen

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

www.kaltenbach-training.de
www.punktlandung-im-hausverkauf.de

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