

Anmeldung per Fax: +49 931 418-2900

## Workshop: „Mission: Auftrag!“

26. Mai 2011 in Würzburg  
 06. Oktober 2011 in Würzburg

Die Teilnahmegebühr für dieses Seminar beträgt 790,- € pro Person sowie 590,- € für jeden weiteren Teilnehmer aus dem gleichen Unternehmen (zzgl. 19 % MwSt.).

Ich wünsche eine Zimmerreservierung von / bis:

\_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_


Funktion \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ \_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E-Mail-Adresse \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_  Unterschrift \_\_\_\_\_

### Anmeldebedingungen

Die Teilnahme ist mit der schriftlichen Bestätigung verbindlich. Bis zu 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn können Sie kostenfrei stornieren. Bei Stornierung der Anmeldung zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr.

### Genießen Sie einen Preisvorteil bei ergänzender Teilnahme am Workshop: „Mission: Profit!“

Bei zusätzlicher Buchung des Seminars „Mission Profit!“ reduziert sich der Gesamtpreis jeweils um 190,- € auf 1.390,- € (entspricht 695,- € pro Tag), oder 990,- € (entspricht 495,- € pro Tag) für jeden weiteren Teilnehmer aus dem gleichen Unternehmen, jeweils zzgl. 19 % MwSt.

Ich möchte den Preisvorteil nutzen und melde mich ergänzend für folgendes Seminar an:

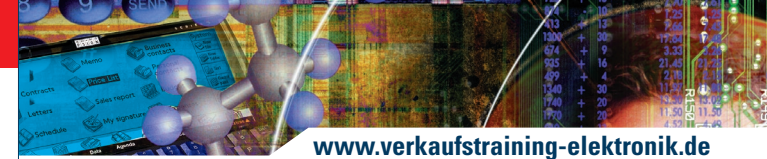
- „Mission: Profit!“  
 27. Mai 2011 in Würzburg  
 07. Oktober 2011 in Würzburg

### Veranstalter:

Vogel Business Media GmbH & Co. KG  
Redaktion ELEKTRONIKPRAXIS  
Max-Planck-Str. 7/9  
D-97082 Würzburg  
www.vogel.de  
www.elektronikpraxis.de

### Organisation:

Jürgen Dölling  
Telefon: +49 931 418-2054  
Telefax: +49 931 418-2900  
E-Mail: juergen.doelling@vogel.de



www.verkaufstraining-elektronik.de



## Workshop: „Mission: Auftrag!“

**Termine mit Entscheidern erhalten und neue Kunden gewinnen – garantiert!**

**26. Mai 2011 | 06. Oktober 2011**  
Würzburg · Vogel Convention Center VCC

ELEKTRONIK  
**PRAXIS**  
Akademie

07563



Vogel Business Media

## „Mission: Auftrag!“ Termine mit Entscheidern erhalten und neue Kunden gewinnen – garantiert!

### Basis

Die Märkte werden immer enger. Und dennoch erzielen Top-Verkäufer in jeder Marktphase erfolgreich Abschlüsse – zu guten Preisen!

Was haben diese Profitseller erkannt und was machen sie richtig? Worauf kommt es an, wenn der Wettbewerb auch „nicht nur mit Wasser kocht“? Die Antwort: Top-Verkäufer wissen, wie sie ihre Kunden von ihren Leistungen und Produkten überzeugen – sie bieten dem Kunden einen Mehrwert.

Genau hier setzt dieser Workshop an. Sie erhalten sofort umsetzbare Insider-Tipps für mehr Umsatz aus dem Schatzkästchen der Top-Verkäufer. Sie erfahren, wie Sie im Wettbewerb bestehen und Abschlüsse erzielen – garantiert!

Thomas Burzler gibt Ihnen seine Erfahrung aus 15 Jahren Verkaufstraining in Form von sofort umsetzbaren Praxis-Tipps weiter!

Ihr Plus bei diesem Workshop: Thomas Burzlers Verkaufs-Thriller „Mission: Profit! Die Lizenz zum Abschluss“ ist im Seminarpreis enthalten!

Sehen Sie sich als Einstimmung die Videoausschnitte aus dem Workshop, Tipps aus Artikeln von Thomas Burzler und Teilnehmerstimmen zum Workshop im Internet an: [www.verkaufstraining-elektronik.de](http://www.verkaufstraining-elektronik.de)

### Dieser eintägige Workshop gibt Ihnen Praxistipps,

#### wie Sie in der Akquise

- mehr Termine mit weniger Anrufen erzielen,
- Termine mit Entscheidern erhalten,
- Themen ansprechen, die Entscheider wirklich interessieren,
- die Assistentin des Entscheiders ihnen hilft, einen Termin zu erhalten, und
- Ihren Einstieg so interessant machen, dass der Kunde Ihnen einen Termin gibt.

#### wie Sie in Kundengesprächen

- die Informationen gewinnen, mit denen Sie ein kundenorientiertes, verkaufendes Angebot erstellen können,
- das Interesse des Kunden an Ihnen und Ihrer Firma vertiefen,
- Ihre Lösungen und Ideen so präsentieren, dass der Kunde sie kaufen will,
- mit jedem Gespräch den Auftrag ansteuern und auf den Abschluss hinarbeiten, und
- den Kunden mit Mehrwert und nicht über einen billigen Preis überzeugen.

### Referent



**Thomas Burzler**, der Profitseller, ist als Management- und Verkaufstrainer für internationale Konzerne tätig. Der Buchautor und Top-100-Referent der Speakers Excellence gilt in seinen Spezialgebieten Preisgespräche und verkaufende Präsentation als einer der führenden Experten in Deutschland. Der studierte Informatiker war in seiner beruflichen Laufbahn im Vertrieb und als Vertriebsleiter in der IT-Branche tätig. Der Vertriebscoach ist NLP-Master-Practitioner, zertifiziert nach den Richtlinien der GANLP, und zertifizierter HBDI-Trainer.

### Teilnehmer

Der Workshop mit 8 bis max. 16 Teilnehmern richtet sich an alle, die im Vertrieb tätig sind. Einsteiger profitieren vom großen Erfahrungsschatz des Trainers. Verkäufer mit langjähriger Berufserfahrung frischen ihr Wissen auf und bekommen neue Anregungen und Ideen für die tägliche Verkaufspraxis, darunter viele Tipps, um das Internet clever zu nutzen.

### Termine 2011

26. Mai in Würzburg  
06. Oktober in Würzburg

### Seminardauer

9:30 Uhr – 17:30 Uhr

### Teilnehmerstimmen

Dieter Fröhlich, Vorstand emitel AG:  
*„Super Organisation, Raum, Essen, Unterlagen etc. Top Trainer, wirklich zum Weiterempfehlen. Eine tolle Idee ist das Video, sodass man später mal wieder auffrischen kann, was man gelernt hat.“*

Günter Mikes, GF mikes-testingpartners gmbh:  
*„... die absolut praxisnahen und authentischen Verhaltensweisen vermittelt durch lockeren Vortrag und spannende Diskussionen sind ein Motivations Schub für jeden Teilnehmer, das Gelernte sofort umzusetzen.“*

### In der Teilnahmegebühr enthalten sind

- Seminardokumentation
  - Mittagessen
  - Pausengetränke und Snacks
  - Teilnahmezertifikat
  - Buch „Mission: Profit! Die Lizenz zum Abschluss“
- Die Lizenz zum Abschluß



Gerne nehmen wir Ihre Zimmerreservierung vor. Bitte teilen Sie uns dazu bei Ihrer Anmeldung An- und Abreisedatum mit. Die anfallenden Kosten rechnen Sie direkt mit dem Hotel ab.

Was sind Themen für Entscheider?

