

Anmeldung per Fax: +49 931 418-2900

Workshop: „Mission: Profit!“

27. Mai 2011 in Würzburg
 07. 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: Auftrag!“

Bei zusätzlicher Buchung des Seminars „Mission Auftrag!“ 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: Auftrag!“
 26. Mai 2011 in Würzburg
 06. Oktober 2011 in Würzburg

Veranstalter:

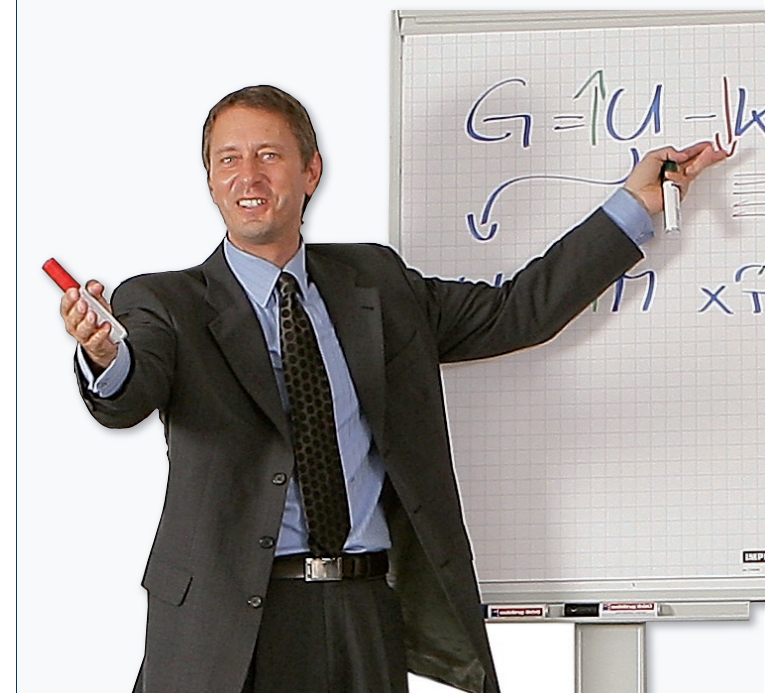
Vogel Business Media GmbH & Co. KG
 Redaktion ELEKTRONIKPRAXIS
 Max-Planck-Str. 7/9
 D-97082 Würzburg
 www.vogel.de
 www.elektronikpraxis.de

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: Profit!“

**Der Workshop mit der Garantie
für bessere Preise**

27. Mai 2011 | 07. Oktober 2011
 Würzburg · Vogel Convention Center VCC

ELEKTRONIK
PRAXIS
 Akademie

07584



Vogel Business Media

„Mission: Profit!“ Der Workshop mit der Garantie für bessere Preise

Basis

Die Märkte werden immer enger. Und dennoch erzielen Top-Verkäufer in jeder Marktphase erfolgreich Abschlüsse – zu Preisen, die weit über denen der Wettbewerber liegen!

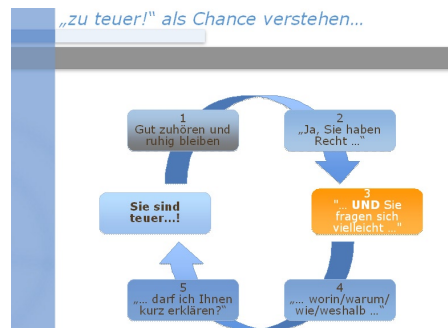
Was haben diese Profitseller erkannt und was machen sie richtig? Worauf kommt es an, wenn der Wettbewerb auch „nicht nur mit Wasser kocht“? Die Antwort: Top-Verkäufer wissen, wie sie ihre Kunden von ihren Leistungen und Produkten überzeugen – sie bieten dem Kunden einen Mehrwert.

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



Inhalt

„Sie sind wesentlich teurer als Ihr Wettbewerber!“
„Letztendlich entscheidet der Preis!“
„Das kann ich woanders billiger einkaufen!“
„Was können Sie am Preis noch machen?“

In Zeiten von „Geiz ist geil!“ und „Ich bin doch nicht blöd!“ werden Verkäufer täglich mit solchen oder ähnlichen Aussagen konfrontiert. Der Experte für bessere Preise, Thomas Burzler, gibt Ihnen in diesem eintägigen Workshop sofort umsetzbare Tipps für Ihre Praxis.

Sie wissen nach diesem Workshop, wie Sie

- herausfinden, welches Budget der Kunde eingeplant hat,
- erfahren, wie weit der Kunde in seinem Entscheidungsprozess schon fortgeschritten ist,
- Angebote erstellen, die dem Kunden beim Kaufen helfen,
- das „zu teuer!“ nutzen, um ihre eigenen Argumente verkaufend zu platzieren,
- Ihr Gespräch so aufbauen, dass Sie weniger Nachlässe als bisher geben müssen,
- beim Nachfassen eine höhere Abschluss-Quote erzielen, und
- aus Verhandlungsgesprächen mit deutlich besseren Ergebnissen heraus kommen als bisher.

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

27. Mai in Würzburg
07. 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“



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.