



# RoSeCo

sales consulting

*Vertriebserfolg mit  
Leidenschaft*

**Wir laden Sie und / oder Ihre Vertriebsmitarbeiter sehr herzlich ein, an unserer kommenden Vertriebsveranstaltung teilzunehmen:**

Bald findet wieder unser begehrtes und bewährtes Vertriebsstraining der Profiklasse statt. Sehr gut geeignet für Außendienstmitarbeiter, Key-Account-Manager, Gebietsleiter, Handelsvertreter und Führungskräfte im Vertrieb, für mehr Umsatz und Ertrag im B2B-Geschäft. Wer seine Abschlussquote drastisch erhöhen will, ist hier genau richtig, um schneller und einfach seine ambitionierte Jahresziele 2018 zu erreichen, oder um diese zu übertreffen.

**Sie fragen sich, warum wir das zusichern können?**

**- Eine berechtigte Frage:**

Ein erfolgreiches Verkaufsgespräch endet mit einem erfolgreichen Abschluss eines Auftrages. Häufig wird die Abschlussfrage in Form eines Angebotes gestellt und der Verkäufer ist im Ungewissen, ob es zum Auftrag kommt. Das Prinzip Hoffnung erzeugt Stress und Unsicherheit bei der Planung.

Die Vermeidung der bewusst gestellten Abschlussfrage ist ein Ergebnis fehlenden Commitments mit dem Kunden und lückenhafter Informationen. Um einen Abschluss mit höchstmöglicherer Wahrscheinlichkeit zu erzielen ist ein bewährtes Konzept notwendig, das einen erfolgreichen Abschluss als notwendige und logische Konsequenz nach sich zieht.



Hierzu erhalten Sie für sich oder für Ihre Verkaufsmannschaft ein bewährtes und zugleich modernes Gesprächskonzept mit allen Grundlagen für einen erfolgreichen Ablauf erfolgreicher Verhandlungsführung. Im Training werden in interaktiven Diskussionen aufeinander aufbauende Themenblöcke erarbeitet. An praktischen

Beispielen aus Ihrem Alltag werden Lösungen aufgezeigt, die Inhalte des Trainings in die bisherigen Verkaufsprozesse zu integrieren.



# RoSeCo

sales consulting

## *Vertriebserfolg mit Leidenschaft*

**Unsere Spezialität:** Fallbeispiele werden von uns nicht vorgegeben, sondern es werden ausschließlich Praxis-Beispiele von den Teilnehmern im Training behandelt. So nehmen die Teilnehmer anwendbare Lösungen direkt aus dem Training in die Praxis zur Umsetzung mit.

*Anstatt zu zögern, profitieren Sie vom Knowhow und steigern Sie Ihre Erträge!*

*- Je früher, desto erfolgreicher.*

### **Agenda und Themen des Trainings: Abschluss-sicher Verkaufen**



1. Einführung
2. Erfahrungsaustausch: Abschlussicherheit
3. Abschlussorientierte Gesprächsführung
4. Kundengerechte Argumentation zur Abschlussvorbereitung
5. Angebotsphase richtig gestalten
6. Abschlussbereitschaft testen
7. Vorgehen bei zögerlicher Abschlussbereitschaft
8. Praxisbewährte Abschlusstechniken
9. Kundenbetreuung nach dem Abschluss
10. Trainingsabschluss und Praxistransfer

Der didaktische Aufbau der Inhalte überzeugt durch lebendige Interaktion mit dem praxiserprobten Trainer, Roberto Seebauer, der die Kundenansprüche versteht und diese in den Fokus der Kundengespräche stellt, um nachhaltig, erfolgreiche Geschäftspartnerschaften zu fördern und zu entwickeln. Der „Kunde im Mittelpunkt“ und „menschlich nah“ erhält durch diese Verkaufskonzepte den höchsten Anspruch.

Ein weiterer wesentlicher Bestandteil ist der allseits beliebte Erfahrungsaustausch der Teilnehmer untereinander und der lebendige Austausch mit dem Trainer.

Sie erhalten ein ausführliches Handout aller benutzten Folien, alle eingesetzten Arbeitsblätter und eine Fotodokumentation aller erstellten Flipcharts.

Zur Vorbereitung senden wir einen Teilnehmerfragebogen zur Festlegung der Themenschwerpunkte und zur Vorbereitung anhand von realen Fallbeispielen aus Ihrem Unternehmen.





# RoSeCo

sales consulting

*Vertriebserfolg mit Leidenschaft*

## Anmeldung zum Training

Nachfolgend buchen wir verbindlich Teilnehmer für das unten genannte Training.

(Es können maximal 6 Teilnehmer je Firma und pro Veranstaltung angemeldet werden)

Veranstaltung Sales-Training: **Abschluss-Sicher Verkaufen** - 2 Tage  
 Datum: **12.04.2018** (09:00 - 17:00 Uhr) bis **13.04.2018** (08:30 - 17:00 Uhr)  
 Ort: Regensburg Hotel Held, Irl 11, 93055 Regensburg  
 Investition: je Teilnehmer 1.088,00 € zzgl. USt. (19 %)

## Besteller / Rechnungsempfänger

Firma		
Ansprechpartner		
Adresse (Straße)		
PLZ und Ort		

## Enthaltene Leistungen

Je 2- mal: Frühstückspausen / Kaffee (ca. 10:00 Uhr), 2-Gänge Mittagessen (ca. 12:30 Uhr)  
 Nachmittagsnacks (ca. 15:30 Uhr);  
 Unbegrenzt: Tagungsgetränke – Softdrinks und Wasser;  
 Je 2- mal: Tagungspauschale (Raum und Technik)  
 Dokumentation: Handout, Flipchart-Fotos, Folien – Präsentation  
 Dresscode: Casual  
**Nicht enthalten:** Doppelzimmer zur Einzelnutzung á 96,00 € pro Zimmer/Nacht) und Mehrwertsteuer;  
 Anmeldeschluss: 03.04.2018 – 18:00 Uhr – sofern Plätze frei sind!

## Verbindliche Buchung der Teilnehmer

Vorname	Name	zzgl. Übernachtung (+ 96,00 €)
		<input type="checkbox"/> Ja, 1-mal   <input type="checkbox"/> Ja, 2-mal   <input type="checkbox"/> Nein
		<input type="checkbox"/> Ja, 1-mal   <input type="checkbox"/> Ja, 2-mal   <input type="checkbox"/> Nein
		<input type="checkbox"/> Ja, 1-mal   <input type="checkbox"/> Ja, 2-mal   <input type="checkbox"/> Nein
		<input type="checkbox"/> Ja, 1-mal   <input type="checkbox"/> Ja, 2-mal   <input type="checkbox"/> Nein
		<input type="checkbox"/> Ja, 1-mal   <input type="checkbox"/> Ja, 2-mal   <input type="checkbox"/> Nein
		<input type="checkbox"/> Ja, 1-mal   <input type="checkbox"/> Ja, 2-mal   <input type="checkbox"/> Nein

Es gelten folgende Geschäftsbedingungen: <http://www.roseco.de/impressum/agb/>

Ort Datum Stempel / Unterschrift

Senden Sie bitte die unterschriebene Anmeldung per Fax an +49 9403 3150 oder per Email an [rs@roseco.de](mailto:rs@roseco.de).