



RoSeCo

sales consulting

*Vertriebserfolg mit
Leidenschaft*

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

Zum Jahresendspurt 2019 findet erneut 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, dass 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. Psychologisch wertvolle Argumentation
5. Strategische Abschlussvorbereitung
6. Angebotsphase richtig gestalten
7. Abschlussbereitschaft testen
8. Vorgehen bei zögerlicher Abschlussbereitschaft
9. Praxisbewährte Abschlusstechniken
10. Kundenbetreuung nach dem Abschluss
11. Trainingsabschluss und Praxistransfer

Der didaktische Aufbau der Seminarinhalte ist geprägt von der agilen Interaktion der Teilnehmer mit dem praxiserprobten Trainer, Roberto Seebauer. Im Fokus der Kundengespräche stehen die Kundenansprüche, um nachhaltige, erfolgreiche Geschäfts-partnerschaften weiter zu entwickeln. Der „Kunde ist Mittelpunkt“ und er erfährt dadurch maximale Wertschätzung.

Wesentlicher Baustein im Training ist der allseits beliebte Erfahrungsaustausch der Teilnehmer untereinander wertvollen Tipps und praktischen Anregungen zur unmittelbaren Umsetzung in der Praxis.

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

Zur Vorbereitung senden wir allen Teilnehmern einen Fragebogen zur Festlegung der Themenschwerpunkte und zur Seminararbeit anhand von aktuellen Fallbeispielen aus dem Vertriebsumfeld der Teilnehmer.





RoSeCo

sales consulting

Vertriebserfolg mit Leidenschaft

Anmeldung zum Sales-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: **28.11.2019** (09:00 - 17:00 Uhr) bis **29.11.2019** (ca. 08:30 - ca. 17:00 Uhr)
Ort: Regensburg Hotel Götzfried, Wutzlhofen 1, 93057 Regensburg
Investition: je Teilnehmer 1.088,00 € zzgl. USt. (19 %) = 1294,72 € (brutto)

Besteller / Rechnungsempfänger

Firma		
Ansprechpartner		
Adresse (Straße)		
PLZ und Ort		
Tel und Email:		

Enthaltene Leistungen

Je 2- mal: Frühstückspausen / Kaffee (ca. 10:00 Uhr), 2-Gänge Mittagessen (ca. 12:30 Uhr)
Nachmittagssnacks (ca. 15:30 Uhr);
enthalten: Tagungsgetränke – Softdrinks und Wasser;
Je 2 - mal: Tagungspauschale (Raum und Technik)
Coaching: Telefonisches Coaching zur optimierten Transfer in die Praxis – 1 Stunde / Teilnehmer
Dokumentation: Handout, Flipchart-Fotos, Folien – Präsentation
Dresscode: Casual
Nicht enthalten: Übernachtung im Seminarhotel
Mehrwertsteuer auf die Seminar-Gebühren (1088,00 € zzgl. 19% / Teilnehmer)
Anmeldeschluss: 06.11.2019 – 18:00 Uhr – unter Vorbehalt freier Plätze!

Buchung der Teilnehmer

Nr.	Vorname	Name	Email und Telefonnummer
1			
2			
3			
4			
5			

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

Ort Datum Stempel / Unterschrift

Senden Sie bitte die unterschriebene Anmeldung per Fax an +49 9463 396 99 81 oder per Email an rs@roseco.de.