



Mehr Erfolg im Verkauf

Verkaufsseminar - Sales Professional für Geschäftsführer, Inhaber und Verkäufer

Lernen Sie die Strategien erfolgreicher Verkäufer kennen!

Von der Kaltakquise bis zum Kundentermin ist oft ein langer Weg. In diesem Seminar lernen die TeilnehmerInnen erfolgreiche Strategien und neue Methoden kennen, wie Sie zu neuen Kunden kommen und Vorfremde, für einen bevorstehenden Termin, beim Kunden auslösen. Machen Sie die Neukundenakquise zur Chefsache.

Erfolgreiche Verkaufsgespräche gliedern sich in 5 Hauptphasen, die wiederum aus kleineren Teilphasen bestehen können. Die Betrachtung dieser Teilphasen für sich hilft uns zu verstehen, welche Mechanismen und psychologischen Gesetze hinter Erfolg und Misserfolg eines Verkaufsgesprächs stehen. Dadurch lernen wir die Systematik und Dynamik unserer Gespräche besser zu analysieren und können so bewusst Einfluss auf das Gesprächsergebnis ausüben.

Abgerundet wird das Seminar mit den Themen Aftersales und Kundenbeziehungsmanagement (Kundenbindung) und all den Möglichkeiten und Potenzialen, die oft vernachlässigt werden!

Trainingsziele des Seminars

- 1. Tag:** Vorbereitung der Kaltakquise für das Erstgespräch am Telefon. Gesprächsleitfaden erstellen und Argumente für die Einwandbehandlung erarbeiten, mit anschließender praktischer Übung im Rollenspiel.
- 2. Tag:** Die ersten 3 von 5 Phasen des Verkaufsgesprächs (1. Vorbereitungs- und Aufmerksamkeitsphase, 2. Analysephase, 3. Angebotsphase) kennen lernen und die Vorgehensweisen erarbeiten. Anschließend wird das Erlernte im praktischen Rollenspiel geübt und gefestigt.
- 3. Tag:** An diesem Tag werden die 4. und 5. Phase (4. Argumentationsphase und 5. Abschlussphase), an praktischen Beispielen aus Ihrem täglichen Alltag erarbeitet und eine entsprechende Argumentationsliste erstellt. Auch an diesem Tag wird das erlernte theoretische Wissen mit Rollenspielen trainiert und gefestigt.

Dieses Verkaufstraining wird auf 3 Monate verteilt, damit jeder einzelne Baustein in der Praxis angewandt und geübt werden kann. Die gesammelten Erfahrungen werden beim nächsten Seminartag analysiert und diskutiert.



Erfolgs- und
Persönlichkeitstrainer
Ottmar Achenbach

Der **Referent Ottmar Achenbach** (*1960) ist als Coach, Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer tätig und vermittelt sein Wissen durch gezielte Coachingmaßnahmen, Seminare und Fach- und Motivationsvorträge. Für ihn bedeutet Persönlichkeitsentwicklung gezieltes Ergänzen von Kompetenzen, ausgehend vom Stand und den Möglichkeiten der Person und/oder des Unternehmens, orientiert an deren Zielen und Visionen. Er unterstützt sie, die erforderlichen Schritte selbst erfolgreich umzusetzen.

Besondere Schwerpunkte in seiner täglichen Arbeit sind die Bereiche: Führung, Rhetorik, Teamentwicklung, Verkauf, kundenorientierte Kommunikation. Darüber hinaus Arbeitstechniken wie Zeit-, Selbst- und Stressmanagement. Weiterhin ist er tätig als Kolumnist und Buchautor. Sein 1. Buch wurde 2007 veröffentlicht und hat den Titel «Erfolgsfaktoren». Außerdem schreibt er seit 2006 für eine Wochenzeitung die Kolumne «Erfolgsfaktoren».

Seine Karriere begann im Handwerk mit dem Abschluss der Meisterprüfung. Eine weitere Station waren vier Jahre in einem der größten Elektronikkonzerne der Welt. Es war die Entwicklungsabteilung der Halbleiterindustrie in München. Weitere 4 Jahre folgten als Key-Account-Manager für ein amerikanisches Unternehmen. Ein Teil dieser acht Jahre, verbrachte er in Japan und Amerika.

1992 begann seine Karriere als Selbständiger. Erst in der Informations-technologiebranche und ab 2003 als Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer. Sein Leben bestand aus permanenter Weiterentwicklung seiner eigenen Persönlichkeit. 2006 kam eine der wichtigsten Trainerlizenzierungen hinzu, das STRUCTOGRAM® (Selbstkenntnis, Menschenkenntnis und Schlüssel zum Kunden) und im Moment studiert er Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Absatzwirtschaft.

Von Firmen wird er unter anderem auch für Motivationsveranstaltungen als Redner und/oder Moderator gebucht. Auf seiner Referenzliste findet man Firmen wie IBM und Fujitsu-Siemens aber genauso auch den Handwerker oder Mittelständler von nebenan.

Sein Leitsatz „Seien Sie ständig auf der Suche nach Herausforderungen, denn nur so wächst Ihre Persönlichkeit.“

Aufbauend auf das Seminar SALES PROFESSIONAL, empfehlen wir Ihnen STRUCTOGRAM® Teil I - Schlüssel zur Selbstkenntnis...

...denn das Structogram als visualisiertes Ergebnis der Biostruktur-Analyse gibt dem Seminarteilnehmer den Schlüssel zur Selbstkenntnis; das heißt, die genaue Kenntnis der Grundstruktur seiner Persönlichkeit (Biostruktur) und damit seiner Stärken, Schwächen und Begrenzungen, seiner wirkungsvollsten Ausdrucksformen und seiner individuellen Stilmittel.

Anstelle allgemeiner „Handlungs-Rezepte“ wird die Individualität des einzelnen Menschen in den Vordergrund gestellt, damit er sein persönliches Potenzial optimal ausschöpfen kann. Er lernt, wie er sich in Übereinstimmung mit seiner Natur weiterentwickeln kann (Authentizität).

Weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Internetseite oder persönlich am Telefon.

Telefon: 08031 9082 666 · Telefax: 08031 9082 667
info@ottmar-achenbach.de · www.ottmar-achenbach.de

Ihre Anmeldung

► **Begrenzte Teilnehmeranzahl, melden Sie sich noch heute an!**

- Wir nehmen mit Personen teil
 Wir sind nicht interessiert
 Wir sind verhindert und bitten um eine Einladung zur nächsten Veranstaltung

Teilnehmer

Vorname, Nachname

Vorname, Nachname

Von wem wurden Sie eingeladen?

Veranstaltungsdatum: _____ . _____ . _____ Notieren Sie sich hier den Veranstaltungstermin

Veranstaltungsdauer: 10:00 - 17:00 Uhr

Referent: Ottmar Achenbach

Preis/Teilnehmer: 999,00 EUR (3 Tagesseminar)

Termine: siehe www.ottmar-achenbach.de

Firma

Straße, Hausnummer

PLZ

Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Homepage

Datum

Unterschrift, Stempel

*1 **Vertragsbedingungen:** Preise verstehen sich zzgl. MwSt. Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung und Rechnung. Alle Informationen zu, Veranstaltungsort, Anreise etc., erhalten Sie rechtzeitig vor Seminarbeginn. Bei Ausfall eines Referenten und/oder nicht ausreichender Teilnehmerzahl, behält sich der Veranstalter vor, einen Ersatztermin zu nennen. Bei Stornierung der Anmeldung bis zu 10 Tage vor Seminarbeginn wird eine Stornogebühr von 20% des Seminarpreises in Rechnung gestellt. Umbuchung ist nur einmal und erst nach Begleichung des vollen Seminarbetrages bis spätestens 10 Tage vor Seminarbeginn möglich. Maßgeblich ist jeweils der Posteingang bei OTTMAR ACHENBACH. Gerne übertragen wir die Einladung auf eine Person ihrer Wahl. Mit Ihrer Unterschrift auf dieser Anmeldung, genehmigen Sie uns, Bild und Filmmaterial, dass während der Veranstaltung gemacht wird, für Flyer, Anzeigen und unseren Internetauftritt zu verwenden, außer Sie widersprechen ausdrücklich vor Seminar- bzw. Vortragsbeginn.