

Mehr Verkaufserfolg im Handwerk

VERKAUFSSMINAR

Vom Interessenten bis zum zufriedenen Kunden!

Ein kleiner Auszug der Trainingsinhalte

- Neukundengewinnung
- Positive Kommunikation
- 5 Phasen des Verkaufsgesprächs
- Mehr Sicherheit bei Preisverhandlungen
- Optimierung der Kundenbindung

Neue Kunden zu gewinnen, wird immer mehr zur Herausforderung im Handwerk. Kunden sind immer öfter am Preis orientiert und der Qualitätsgedanke steht oft im Hintergrund. Hier setzt das Seminar an und vermittelt auf eindrucksvolle Weise, wie Sie ihre Preise gekonnt im Verkaufsgespräch durchsetzen.

Trainingsziele des Seminars

Dieses Seminar zeigt Möglichkeiten auf, wie Sie **kostengünstig Neukundengewinnung** betreiben und Bestandskunden dauerhaft an Ihr Unternehmen binden.

Sie lernen die **7 positiven Kommunikationsregeln** kennen und wie Sie sie gekonnt in Ihr Verkaufsgespräch einbinden.

Ein Verkaufsgespräch gliedert sich in **5 Phasen** und jede einzelne Phase muss in sich abgeschlossen sein, damit ein Verkaufsgespräch erfolgreich verlaufen kann. In diesem Seminarteil erfahren Sie auch, wie Sie **erfolgreiche Preisverhandlungen** führen und Ihre Preise besser durchsetzen werden.

Sie lernen Ihre **Körpersprache** bewusst einzusetzen und **Menschen schneller einzuschätzen** und **individueller zu behandeln**. Sie erfahren einiges zum Thema **Zeitmanagement** und **Selbstorganisation**, um sich und Ihr Team erfolgreicher zu führen und so eine **höhere Kundenzufriedenheit** zu erzielen.



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.“

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

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

Veranstaltungsdauer: 9:00 - 17:00 Uhr

Referent: Ottmar Achenbach

Preis/Teilnehmer: 249,00 EUR (1 Tagesseminar)

Termine: siehe 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?

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.