

A man with a beard and short dark hair, wearing a dark suit, white shirt, and red tie, is wearing large red boxing gloves. He is looking directly at the camera with a slight, confident smile. The background is a plain, light-colored wall with a large, soft, circular light source visible in the upper right.

POWER IM VERKAUF

LEHRGANG FÜR VERKAUFSTECHNIK
mit BERNHARD AHAMMER

BOZEN 2020

TRAININGS-STIL

1. **Einfache Praxistipps** statt komplizierten Theorien.
2. **Spannende Übungen** statt trockenen Vorträgen.
3. **Persönliches Training** statt allgemeinen Grundsätzen.

TRAININGS-EFFEKTE

1. Mehr Überzeugungskraft bei Ihrer Leistungs-Präsentation
2. Mehr Strategien in Preisverhandlungen
3. Mehr Sicherheit bei Beschwerden in E-Mails und Telefonaten

TRAININGS-PROGRAMM

MODUL 1	Firmen- und Leistungsvorteile attraktiv präsentieren	04.-05. März. 2020
MODUL 2	Preisverhandlungen und Abschlusstechniken	06.-07. April 2020
MODUL 3	Maximale Kundenorientierung in E-Mails und Telefonaten	13.-14. Mai 2020
ZERTIFIKAT	Abschluss und Zertifizierung	26. Mai 2020 / 17.30



Präsentieren Sie Ihre Produkte mit POWER

Maximale Kaufimpulse durch kraftvolle Argumentation

Die fetten Jahre sind vorbei! Jetzt kommt die Zeit des aktiven Verkaufens.

Der kritische Kunde fragt sich heute beinhart: Was habe ich davon? Diese Frage müssen Sie als Verkäufer glasklar beantworten können. Wer nur seine Produkte beschreibt, endet in der Preisschlacht.

Wir erstellen Ihre konkreten Leistungsvorteile in einer persönlichen Nutzenfibel. Damit lösen Sie größere Kaufimpulse beim Kunden aus und erzielen mehr Umsatz und höhere Deckungsbeiträge.

SIE LERNEN

1. Ihre großen Leistungsvorteile zum Mitbewerber
2. Präsentationsverstärker gekonnt einsetzen
3. Vom Produktmerkmal zum Kundennutzen: Ihre persönliche Nutzenfibel
4. Attraktivitätssteigerung durch Formulierungshilfen
5. Psychologische Attacke auf die Kaufbedürfnisse



Souveräne Preisverhandlungen und Abschlusstechniken

Sicher über die Preishürde

«Zu teuer».

Diese Worte sind nicht das Ende, sondern der Anfang einer Preisverhandlung.

Viele Verhandlungen scheitern an der Preisfrage. Erfolgreich verkaufen heißt, höhere Preise erfolgreich zu argumentieren.

Mit gezielten Strategien und professionellen Abschlusstechniken überspringen Sie sicher die Preishürde.

SIE LERNEN

1. Verhandlungstricks und ihre Abwehr
2. Todsünden in der Preisverhandlung
3. Der richtige Preismoment
4. Unterschiedliche Verhandlungsebenen erfolgreich nutzen
5. Durch Fragetechnik zum Abschluss

Maximale Kundenorientierung in E-Mails und Telefonaten Reklamationen als Chance sehen und nutzen

Telefon und E-Mail sind die Visitenkarten Ihres Unternehmens und Ihr heißer Draht zum Kunden.

Mit einer geschliffenen Rhetorik zeigen Sie Kundenorientierung und Professionalität. Im Seminar trainieren wir die Prinzipien kundenorientierten Schreibens und Sprechens und steigern so die Wirkung auf Kunden und Geschäftspartner.

Somit können Sie schwierige Telefonate und E-Mail meistern und Ihrem Unternehmen zu einem positiven Image verhelfen.



SIE LERNEN

1. Verkauf auf allen Kanälen – wie und wann
2. Wirkungsvoll formulieren in E-Mails
3. Souveräner Umgang mit Reklamationen und Beschwerden
4. Entwicklung von Telefonleitfäden zur Kundenakquise
5. Positive Rhetorik zur Kundengewinnung



Mag. Bernhard Ahammer

Akademisch geprüfter Kommunikationstrainer

- Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Spezialisierung auf Personalwirtschaft
- Studium der Kommunikationspsychologie
- Verkaufs-Leiter für Radio Tirol und Sat1
- Ausbildung zum akademisch geprüften Kommunikationsberater in Innsbruck
- NLP-Ausbildung am Austrian Institute für NLP in Wien
- Ausbildung für Themenzentrierte Interaktion (TZI) in Salzburg
- Mehr als 20 Jahre und 2000 Seminare Erfahrung

Investition

€ 1.740.- + Mwst. Lehrgang inklusive Skripten

Dieser Kurs kann über das LG4/97 finanziert werden oder für Fondimpresa-Mitglieder über das „Betriebliche Schulungskonto“ gefördert werden.

Mitglieder des Unternehmerverbandes können für die Erstellung des Ansuchens um Unterstützung beim CTM anfragen.

Rahmen

Zeit: 09.00 – 17.00

Teilnehmer: max. 12

Ort: Unternehmerverband Bozen

Anmeldung

CTM – Unternehmerverband Südtirol

Martina Gufler

m.gufler@unternehmerverband.bz.it

+39 0471 220444

<https://bit.ly/2KYbYZt>

Zirkonzahn®

GRUBER®
LOGISTICS

GKN
GKN SINTER METALS

HGV

alupress

ACS®
IT's at your side

autotest

mila
SÜDTIROL
senni

FORST

ATHESIA

FINSTRAL

Loacker

euroclima®
We care for better air

schweitzer

duka

INNERHOFER

Raiffeisen
Raiffeisenverband Südtirol

PROGRESS

STAHLBAU
PICHLER

Niederstätter

südtirol

HELLA

datof
MOVE TOGETHER

Raiffeisen
Raiffeisenkasse Bruneck
MEHR WERT. LEBEN.