

Anmeldung

zum Seminar **Verkaufstraining**

Ich/wir nehmen am Seminar teil:

- Do., 19. April 2012, von 9 bis 13 Uhr
- Mi., 25. April 2012, von 9 bis 13 Uhr

.....
Name, Vorname

.....
Firma/Institution

.....
Abteilung/Funktionsbereich

.....
Straße, Hausnr.

.....
PLZ/Ort

.....
Telefon

.....
Telefax

.....
E-Mail

Anzahl der Seminarteilnehmer:

.....
Datum, Unterschrift

Teilnahmegebühr:
295,- € zzgl. 19% MwSt. pro Person
Preisnachlass für Gruppen nach Absprache

Sie erhalten zu unseren Seminaren ausführliche Seminarunterlagen. In den Seminarpausen werden Ihnen kostenlose Getränke und Snacks gereicht.

Teilnahme- und Rücktrittsbedingungen der Luxea GmbH als Seminarveranstalter:

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Teilnahmeunterlagen. Die Teilnahmegebühren sind mit Erhalt der Rechnung ohne Abzug fällig. Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag vor dem Seminartermin. Teilnahme an unseren Seminaren kann nur gewährt werden, wenn die Zahlung bei uns eingegangen ist. Etwaige Änderungen aus dringendem Anlass behalten wir uns vor.

Bei Stornierung der Anmeldung bis 8 Tage vor Seminarbeginn erheben wir keine Stornierungsgebühr. Bei späteren Absagen oder bei Fernbleiben vom Seminar, das einer Absage gleichkommt, erheben wir eine Stornierungsgebühr von 30 % der Teilnahmegebühren. Sollten mehrere Personen angemeldet worden sein, erheben wir für jede angemeldete Person bei Abmeldung oder bei Fernbleiben vom Seminar eine Stornierungsgebühr von 30 % der Teilnahmegebühren.

Die Stornoerklärung oder die Abmeldeerklärung bedarf der Schriftform. Ein Ersatzteilnehmer kann zu jeder Zeit gestellt werden. Für Sach- und Vermögensschäden, die Luxea GmbH zu vertreten hat, haftet Luxea GmbH - gleich aus welchem Rechtsgrund - nur bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Saarbrücken.

Veranstalter

Luxea GmbH
Fuchstälchen 2
66123 Saarbrücken
Telefon : 06 81 - 4 17 10-40
Fax : 06 81 - 4 17 10-37
E-Mail : info@luxea.de
Internet : www.luxea.de

Geschäftsführer: Dipl. Ing. Martin Ney
HRB 13840, Amtsgericht Saarbrücken



Seminar

Verkaufstraining

am 19.04.2012
und 25.04.2012

Vorwort

Wir konkurrieren heute nicht nur mit der Qualität unserer Produkte, sondern immer mehr mit der Qualität unserer Verkaufsberatung und unserem Dienstleistungsangebot.



Jörg Heeder

Kunden erwarten nicht nur eine hohe Qualität Ihrer Produkte und Arbeitsleistungen zu einem günstigen Preis, sondern meist auch eine umfassende fachliche Beratung.

Als Verkäufer benötigen Sie dann oftmals stichhaltige Argumente, überzeugende Verkaufstechniken und Menschenkenntnis, um ein Verkaufsgespräch sicher und erfolgreich führen zu können.

Dies können Sie in unserem Seminar erlernen. Sie erfahren wissenswertes über erfolgreiche Kundenansprache und Kundenbehandlung, auch wie man im Umgang mit Kunden Lampenfieber und Unsicherheiten überwindet. Wie wird ein Verkaufsgespräch geführt? Lernen Sie nützliche Verkaufstechniken kennen. Erfahren Sie Gründe für Kundenverlust und Möglichkeiten zur Kundenbindung.

Unser Seminar ist für den Praktiker bestimmt, der täglich mit seinen Kunden in Kontakt steht, und auch geeignet für den Anfänger, der sich systematisch in das Gebiet des Verkaufs einarbeiten möchte.

Außerdem bietet Ihnen unser Seminar auch die Möglichkeit, Ihre Anliegen und Probleme mit unseren Referenten und weiteren Fachleuten zu diskutieren und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Seminarinhalt

1. Planung

- Wenn Ihr Umsatz zurückgeht - Gründe
- Eigenschaften eines guten Verkäufers
- Regeln für eine positive Stimmung

2. Vorbereitung

- Wenn sich Produkte und Dienstleistungen schlecht verkaufen
- Lampenfieber? Tipps zur Überwindung
- Sprechen Sie das Unterbewusstsein des Kunden an
- Die Kaufmotive des Kunden

3. Kundenansprache

- So verschaffen Sie sich Zutritt beim Neukunden
- Die Vorteilansprache: Beispiele
- Der Einstieg in das Verkaufsgespräch

4. Verkaufsgespräch

- Kunden besser verstehen - Kundentypen
- Die Behandlung von Kundeneinwänden
- Preisargumentation
- Rhetorische Hilfen
- Beachten Sie die Körpersprache!
- Gesprächskiller im Verkaufsgespräch
- Der Verkaufsabschluss

5. Nach dem Verkauf ...

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte von

- Handwerksbetrieben
- Ingenieur- und Planungsbüros
- Firmen der Solarbranche
- Banken und Versicherungen

die ihre Produkte und Dienstleistungen überzeugend und erfolgreich verkaufen möchten.

Veranstaltungsort

Luxea GmbH
Fuchstälchen 2
66123 Saarbrücken
Telefon: 06 81 - 4 17 10-44
E-Mail : info@luxea.de

Auf Wunsch bieten wir Ihnen unser Seminar auch in geeigneten Räumen bei Ihnen vor Ort an.

Seminarmanagement

Seminarleitung:

Jörg Heeder
Telefon: 06 81 – 4 17 10-42
E-Mail : j.heeder@luxea.de

Anmeldung, Büro:

Nadja Scherer
Telefon: 06 81 - 4 17 10-44
E-Mail : info@luxea.de

Geschäftsführung:

Martin Ney
Telefon: 06 81 – 4 17 10-40
E-Mail : m.ney@luxea.de