

# Mein Unternehmen

## *Spezialist mit Praxis*

**SPEZIALIST:** Expertenwissen auf den Gebieten professionelles Verkaufen, Kundengewinnung sowie Marketing & Vertrieb

**PRAKTIKER:** erwarten Sie nach dem Motto "nur erfahrene Piloten bilden Piloten aus" eine absolut praxisbezogene Beratung

**BERATER, COACH, DOZENT, TRAINER:** praktische Hilfe und individuelle Unterstützung auf dem Weg zum erfolgreichen Verkäufer

**NETZWERKER:** meine Garantie für kompetente Antworten auf angrenzende Fragen

**Warum sind externe Berater zu empfehlen?**  
Berater sind Spezialisten auf Ihrem Fachgebiet. Sie besitzen ein spezielles, branchenübergreifendes und aktuelles Fachwissen. Ihre besondere Position macht sie zum Katalysator für den Erfolg.  
Berater sind unabhängig und ausschließlich ihrem Auftraggeber verpflichtet.



# Verkaufstraining

## *professionelles Verkaufen*

**Trainings, Seminare,  
Beratungen, Workshops,  
Coachings, Kick-Off-Vorträge**

## **Ziele der Trainings**

- Stärken der Wettbewerbsposition
- praktisches Marketing für Verkäufer
- Verkaufskompetenz und Verkäuferwissen
- besser Verkaufen in Krisenzeiten und unter Wettbewerbsdruck

## **Themen mit Schlüsselfunktion**

- Marketingplanung - Marketinginstrumente
- Kundengewinnung und Kundenbindung
- Verkaufsgespräche und Verkaufstechniken
- Angebote, Mailings und Telefonakquise
- Dienstleistungsmarketing

**Welche Bedeutung haben Trainings?**  
Es ist wie im Sport und anderswo. Jeder kann die Technik verbessern, die ihn zum Profi macht. Nicht jeder wird hierbei "Weltniveau" erreichen, jedoch kann jeder sein Leistungspotenzial auf lange Sicht spürbar steigern.