



Verkaufstraining Premium

DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt Verkaufen

„Der Kampf um den Kunden tobt“. Jede Innovation unterliegt einer schnellen Me-too-Wettbewerbssituation und Marktvorteile lassen sich nur noch kurzfristig sichern. Immer schneller versucht der Wettbewerb uns einzuholen, kopiert oder verbessert sogar unsere Leistungen. Zunehmend tritt der Verkäufer als wichtigstes Absatzbindeglied in den Fokus. Denn er ist heute mehr denn je der Garant für den Erfolg des Unternehmens. DAS NEUE HARDESELLING® richtet sich hier genau nach den Bedürfnissen des Marktes, indem es Verkäufer dazu befähigt, zielgerichtet zu akquirieren, um am Schluss den Auftrag auszulösen und den Kunden optimal zu binden.

Vertrieb

● **Trainer/Referent**
Martin Limbeck

● **Dauer**
1 Tag

● **Beginn/Ende**
10:00 bis 18:00 Uhr

● **Termine/Orte**
• 06. November 2009
Königstein
• 30. April 2010
Königstein
• 02. Dezember 2010
Ruhrgebiet

● **Ihre Investition**
555 € (zzgl. MwSt.)

● **Code S 5**

● **Anmeldung/Informationen**
Internet www.naa.de
Telefon ++49.911.91 97 69-0
Fax ++49.911.91 97 69-20
(Anmeldefax hinten im Katalog)



Tandempreis

Bei gleichzeitiger Buchung mit dem Seminar „Neukunden mit Garantie im B2B“ von Dirk Kreuter investieren Sie nur 888 € (zzgl. MwSt.).

● **Inhouse-Seminar/Coaching**
Maßgeschneidert auf Ihren Bedarf. Sprechen Sie mit uns! (vgl. Seite 23)

Trainer/Referent



M. Limbeck



WICHTIG – die ideale Ergänzung:
Wer zusätzlich wissen will, wie die perfekte Neukundengewinnung funktioniert, dem empfehlen wir das Seminar "Neukunden mit Garantie im B2B" vom Experten für Neukundengewinnung, Dirk Kreuter, am:
• 29.04.2010, Königstein oder am
• 03.12.2010, Ruhrgebiet

Weitere Infos unter www.naa.de

Was Sie in diesem Seminar erreichen

Ab sofort möglich: schnellere Abschlüsse, höhere Margen, mehr Zusatzverkauf!

Sie erhalten das erforderliche Selbstbewusstsein für ein sicheres Auftreten beim Kunden. Verkaufen heißt Verkaufen und der Verkäufer muss den Umsatz suchen, um heute für sein Unternehmen und damit für sich selbst erfolgreich zu sein. DAS NEUE HARDESELLING® sorgt dafür, dass in keiner Gesprächssituation beim Kunden vergessen wird, was den Beruf und die Aktivitäten des Verkaufens rechtfertigt: das Verkaufen. Die Gefahr, in der Beziehungs- und Gesprächsgestaltung beim Kunden das Verkaufen zu vergessen, ist real und hoch. Dieses Seminar nimmt den Kunden und die eigene Persönlichkeit des Verkäufers mit auf den Weg zum zielgerichteten Verkaufszyklus, ohne zu vergessen, dass das Haupthandwerkszeug des Verkäufers die Argumentationsketten sind und der Mut, die Abschlussfrage zu stellen: „Lieber Kunde, sind wir jetzt im Geschäft? Habe ich Sie, wenn ich alle Ihre Anforderungen erfülle, als Kunden gewonnen?“

Zielgruppe

- Verkäufer mit Praxis und Erfahrung (dieses Training soll nicht das erste des Teilnehmers sein) und jeder, der im übertragenen Sinne „etwas verkaufen will“
- Vertriebsleiter von Vertriebsteams
- Manager, die etwas verkaufen wollen
- Key Accounter

Inhalte

- Was verstehen wir unter Hardselling?
- Die wichtigsten Lebensmotive und Motivation
- Akquisitions-Erfolgsstrategien auf höchster Ebene und Formulierungsketten
- Risiken, Methoden, Einsatz und Grenzen beim NEUEN HARDESELLING®
- Wie manipulieren wir psychologisch, wann, wie oft, wie sehr – dürfen wir das?
- Mit Zielorientierung, Willen und Einfühlungsvermögen zum Erfolg

- Wege, die Lenkung im Gespräch zu bekommen und zu behalten
- Klare Motiv- und Motivationsermittlung des Kunden
- Selbstbewusster Verhandlungsstil mit höchstem Wirkungsgrad
- Aktive Reaktion bei Scheinargumenten
- Systematisches Argumentieren im Überzeugungs- und Durchsetzungsprozess
- 7 Gründe, aus denen Einwände, Vorwände und Bedingungen entstehen
- Auf Kaufwiderstände und Einwände richtig reagieren und zu unserem Vorteil nutzen
- Ziele aus unserem Gespräch konsequent und klar realisieren
- Die hohe Kunst der erfolgreichen Preisargumentation
- Konsequent zum Abschluss – garantiert!
- Die Marge zählt, der Ertrag ist mein Ziel
- Wie aktivieren wir den Kunden zum aktiven Referenzgeber?
- Verkaufen nach dem Verkauf: Folgegeschäfte einleiten

Entsprechend den Wünschen und Forderungen der Teilnehmer werden die Trainingsinhalte selektiert, gewichtet und ergänzt.

Methoden

- Intensive Einzel- und Gruppenanalyse
- Action-Reflection-Coaching
- Lehrgespräche
- Erfahrungsaustausch mit Zielkonkretisierung

Teilnehmer-Feedback

Es macht jetzt noch mehr Spaß, Verkäufer zu sein. Martin Limbeck ist eine wirkliche Empfehlung!

René Eggeler

Unser Tipp:
Das passende Buch, Hörbuch und Video zum Seminar



Anmeldeformular NAA

Kopiervorlage (bitte kopieren, ausfüllen und faxen) oder einfach anmelden unter www.naa.de



Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung unter:
Telefon ++49.911.919769-0 • service@naa.de • www.naa.de

Fax ++49.911.919769-20

Seminar

Ich/Wir melde(n) mich/uns an

Einzelseminar

Tandemseminar

Seminartitel

Seminarcode

Termin/Ort

Teilnehmerdaten

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon/Fax *

E-Mail *

Firmenname *

Straße *

PLZ/Ort *

Branche

Rechnungsadresse (falls von Teilnehmeradresse abweichend)

Firmenname

Abteilung/interner Verrechnungscode

Straße

PLZ/Ort

Ansprechpartner bei Rückfragen

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon/E-Mail

Hotelbuchung

Bitte buchen Sie mir/uns ein Einzelzimmer Doppelzimmer Anreise nach 18 Uhr

Einzelseminar von _____ bis _____

Tandemseminar von _____ bis _____

Ich organisiere mich selbst und benötige KEINE Hotelbuchung durch Sie.

Ja, ich möchte den monatlich erscheinenden NAA-Newsletter abonnieren. E-Mail: _____

Bitte senden Sie mir ein weiteres Katalogexemplar zu.

Bitte senden Sie Ihren Katalog auch an:

Name, Vorname _____ Funktion _____

E-Mail _____ Telefon _____

Firmenname _____

Straße _____ PLZ/Ort _____

Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die AGB der NAA

Datum

Unterschrift/Stempel

* verbindliche Angaben

NAA Nürnberg Akademie für Absatzwirtschaft GmbH • Erlenstegenstraße 7 • 90491 Nürnberg

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

A. Allgemeine Bedingungen:

§1. Geltung unserer Geschäftsbedingungen

§1.1. Die Geschäftsbedingungen der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft haben ausschließende Gültigkeit. Ergänzungen und Änderungen der Vertragsbedingungen bedürfen der Schriftform. Abweichende Bedingungen des Vertragspartners erkennen wir nicht an, es sei denn, wir haben der Geltung schriftlich ausdrücklich zugestimmt.

§1.2. Unsere Geschäftsbedingungen gelten auch für alle künftigen Geschäfte mit dem Vertragspartner.

§2. Vertragsschluss

Bestellungen und Anmeldungen durch den Vertragspartner, die über unsere Website zustande kommen, sind bindende Angebote. Die Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft ist berechtigt, das Angebot des Vertragspartners innerhalb von zwei Wochen durch Zusendung einer Auftragsbestätigung per E-Mail, per Post oder per Fax anzunehmen. Mit Zugang der Auftrags- oder Anmeldebestätigung beim Vertragspartner kommt der Vertrag zwischen NAA und dem Vertragspartner zustande.

§3. Schlussbestimmungen

§3.1. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Regelungen des internationalen UN-Kaufrechtes finden keine Anwendung.

§3.2. Gerichtsstand für alle Verpflichtungen und Streitigkeiten ist - soweit rechtlich zulässig - Nürnberg, Firmensitz der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft.

Auch wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis Nürnberg.

§3.3. Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages mit dem Vertragspartner einschließlich dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Regelungen nicht berührt. Die ganze oder teilweise unwirksame Regelung soll dann durch eine Regelung ersetzt werden, die der unwirksamen in ihren wirtschaftlichen Konsequenzen möglichst nahe kommt.

B. Seminare und Veranstaltungen:

§1. In den Seminargebühren sind folgende Leistungen enthalten: Praxisnahe und kompetente Referenten, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Mittagessen, Pausengetränke und ein alkoholfreies Frischgetränk zum Mittagessen.

Nicht im Preis enthalten sind hingegen Übernachtungskosten, Parkgebühren, Frühstück und Abendessen. Diese müssen direkt mit dem Hotel abgerechnet werden.

§2. Der Rechnungsbetrag wird 14 Tage nach Rechnungsstellung fällig. Sollte die Anmeldung kurzfristig (weniger als 14 Tage vor Beginn) erfolgen, muss der Rechnungsausgleich in jedem Falle vor Antritt des Seminars erfolgt sein.

Die NAA ist berechtigt, den Teilnehmer auszuschließen, wenn sie ihn nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine Nachfrist zur Zahlung gesetzt und erklärt hat, dass sie dem Teilnehmer nach erfolglosem Ablauf der Nachfrist vom Seminar bzw. Studium ausschließt. Bei Zahlungsverzug werden - der gesetzlichen

Regelung entsprechend - 5% Verzugszinsen über dem jeweils aktuellen Basiszinssatz verlangt und berechnet.

§3. Rücktrittsregelung und Vertragsaufhebung bei Seminaren:

Die NAA ist bis spätestens 2 Wochen vor Beginn des vom Teilnehmer gewählten Programms berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, wenn sie die Veranstaltung wegen ungenügender Teilnehmerzahl nicht durchführen kann. Selbiges gilt bei einer Verhinderung des Trainers bzw. Veranstaltungsleiters aus wichtigem Grund. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

Nach der rechtsverbindlichen Anmeldung zu Veranstaltungen oder Seminaren können Stornierungen oder Umbuchungen bis 35 Tage vor Beginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 120 Euro vorgenommen werden. Bei Stornierungen oder Umbuchungen weniger als 35 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die Seminar- oder Studiengebühr in voller Höhe fällig. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine zusätzlichen Kosten. Stornierungen und Umbuchungen des Teilnehmers müssen schriftlich erfolgen.

§4. Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiums bzw. Seminars bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Trainer ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die NAA um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Eine weitergehende Haftung der NAA ist ausgeschlossen.

§5. Urheberrecht

Alle Urheberrechte bleiben vorbehalten, NAA oder berechtigte Dritte behalten sich alle Veröffentlichungs-, Vervielfältigungs-, Bearbeitungs- und Verwertungsrechte an den Inhalten von Veranstaltungen, insbesondere den ausgegebenen Arbeitsunterlagen in schriftlicher, wie auch in digitalisierter Form ausdrücklich vor. Bei Zuwiderhandlungen ist durch den Vertragspartner gegebenenfalls Schadensersatz zu leisten.

§6. Datenschutz/ Angaben des Anmelders

§6.1. Anmelder müssen ihre korrekten Adressdaten angeben. Im Falle der Missachtung behält sich die NAA vor, rechtliche Schritte in die Wege zu leiten.

§6.2. Personenbezogene Daten werden gespeichert und unter strikter Beachtung der geltenden Datenschutzvorschriften verarbeitet und genutzt. Wir wahren den Grundsatz, personenbezogene Daten nicht zu verkaufen, zu vermieten oder auf andere Weise verfügbar zu machen. Wir versichern, dass Ihre Daten mit Sorgfalt behandelt und nur für Zwecke des mit dem Vertragspartner geschlossenen Vertrages oder eigene Werbezwecke genutzt werden. Durch die Anmeldung erklärt sich der Kunde mit der Speicherung seiner Daten einverstanden.