

VERKAUFS-TRAINING UND AKQUISE-TELEFONATE



„Mit Freude und Motivation gewinnbringend Verkaufen“

Professionelles Verhandeln und Verkaufen ist das Wachstum und der Sauerstoff jedes Unternehmens.

Ob Ihre Kunden den Nutzen der Zusammenarbeit mit Ihrem Hause erkennen und ausbauen wollen, hängt maßgebend davon ab.

Sie lernen im 2-Tages- Intensiv-Training

- Der Verkauf beginnt vor dem Gespräch
Klare Ziele und Planung
- Vor- und Nachbereitung sowie effektive Gesprächsführung im Verkauf
- Der morgentliche Motivationskick des erfolgreichen Verkäufers und erfolgreicher Persönlichkeiten
- Nutzen Sie die Mentaltechniken der Erfolgsmenschen und des Spitzensportes
- Die Kraft der Selbstmotivation - Jederzeit Motivation und Freude am Verkaufen
- Verkaufsspitzenleistungen durch Begeisterungsfähigkeit - „Ich kann ANDERE nur anzünden, wenn ich selbst brenne“
- Im Kunden das brennende Verlangen erzeugen - Kundennutzen und Einzigartigkeit
- Win-Win-Partnerschaft - Widerstände und Einwände als Chancen zur Verkaufsmeisterschaft erkennen, nutzen und umsetzen
- Goldene Regeln für kundenorientierte Argumentations- und Verhandlungstechniken für Umsatz- und Gewinnsteigerung
- Durch Kundenpartnerschaften begeisterte Weiterempfehlungen erhalten

mit der Erfolgs-Trainerin Miriam M. Zuppak

Miriam M. Zuppak hat ihr langjähriges Branchenwissen und ihre praktischen Erfahrungen kombiniert und zu einer **ganzheitlichen Trainingsmethode für das Business und die Persönlichkeitsentwicklung** erschaffen. Seit 1995 setzt sie ihr fundiertes Wissen mit Begeisterung und Erfolg als Trainerin für Unternehmen ein.

Profitieren Sie von ihrer 15jährigen **Vertriebs- und Motivationserfahrung** sowie ihrer 7-jährigen **Führungs- und Coachingerfahrung** als Geschäftsstellenleiterin eines renommierten Großunternehmens.

Miriam M. Zuppak hat sich auf **Unternehmenskommunikation „Mit dem Feuer der Begeisterung kommunizieren und motivieren“** spezialisiert. Themen: Unternehmensvision und Zielsetzung, Motivation und Teambildung, Führungskräfte- und Reklamationsmanagement, Telefontraining, Verkaufstraining und Kommunikation.



Seminarziel:

**Leicht und einfach und mit Freude und Begeisterung neue Kunden gewinnen!
Kundenpartnerschaften pflegen!**

**Melden Sie sich am besten noch heute an!
Wir freuen uns auf Sie.**

**Info-Telefon:
07161 - 96 90 31**

**Fax:
07161 - 96 90 32**

Im direkten Verkaufskontakt ist es unsere Aufgabe, individuell auf unterschiedliche Kundentypen einzugehen und professionelle Verkaufsgespräche zu führen. Aktiv die Bedürfnisse der Kunden zu erkennen, genau auf diesen Bedarf einzugehen und langfristige Kundenpartnerschaften zu pflegen. Ihr Verkaufsverhalten ist wichtiger denn je für langfristige Kundenbeziehungen geworden. Trainieren Sie in unserem Seminar Ihre soziale und verkäuferische Kompetenz für den täglichen Kundenumgang.

**in 73033 Göppingen
Di. 25.11. und Mi. 26.11.2003
2 Tage: Euro 499,--**

pro Person zzgl. MwSt.

**Inklusive strukturierter Seminarunterlagen-Aktionsplan
Einzel- und Gruppenübungen-Rollenspiele-Zertifikat**

**Buchen Sie jetzt!
max. 12 Teilnehmer
Intensivtraining: Sofort umsetzbar**



Miriam M. Zuppak
Erfolgsmotivation International

Miriam M. Zuppak
Erfolgsmotivation International
Theodor-Storm-Str. 3 • 73054 Eisligen
Tel. 07161 - 96 90 31 • Fax 07161 - 96 90 32
www.seminartipp.de • info@seminartipp.de



Miriam M. Zuppak
Erfolgsmotivation International

ANMELDUNG

Miriam Zuppak

Telefon: 07161/96 90 31
Internet: www.seminartipp.de
E-Mail: service@seminartipp.de

BtoB-Communication.com
Telefon- und Rhetorik-Training
Motivationsseminare
Visions- und Zielsetzungsseminare

Anmeldung bitte gleich an Fax: 07161 / 96 90 32 senden! Danke.

Hiermit melde ich ___ Person(en) verbindlich an:

Theodor-Storm-Str. 3
D-73054 Eislingen
Telefon: 07161/96 90 31
Fax: 07161/96 90 32

Verkaufs- und Akquisetraining „Mit Freude und Motivation gewinnbringend Verkaufen“

Termin: Am Dienstag 25. und Mittwoch 26. November 2003
in 73033 Göppingen

Referentin: Erfolgstrainerin Miriam M. Zuppak

Inhalte:

- Klare Ziele und Planung sowie die Kraft der Selbstmotivation zur „Freude am Verkaufen“
- Verkaufsspitzenleistungen durch Begeisterungsfähigkeit „Selbst brennen und andere anzünden“
- Im Kunden das brennende Verlangen erzeugen „Kundennutzen und Einzigartigkeit vermitteln“
- Win-Win-Partnerschaft „Einwände als Chancen zur Verkaufsmeisterschaft erkennen und nutzen“
- Kundenorientierte Argumentations- u. Verhandlungstechniken für Umsatz- und Gewinnsteigerung
- Durch Kundenpartnerschaften begeisterte Weiterempfehlungen erhalten

Seminargebühr: 2 Tage-Intensiv-Training: Euro 499.-- pro Person zzgl. MwSt.
Inklusive strukturierter Seminarunterlagen, individuellem Aktionsplan
Einzel- und Gruppenübungen, Rollenspielen und Zertifikat

Ihre Anschrift:

1. Name, Vorname _____

2. Name, Vorname* _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Tel./Fax _____

eMail _____

Datum _____

Unterschrift _____

Infoanforderung für weitere Trainings:

Bitte senden Sie mir ein detailliertes Angebot für ein firmeninternes Seminar/Vortrag zu:

Mit Motivationskraft in den Aufschwung
„In jeder Krise steckt eine noch grössere Chance“

Zielsetzung und Unternehmensvision
 Motivation und Teambildung
 Führungskräfte- und Coaching
 Teamfindungsprozess und Outdoortraining
 Konfliktmanagement

Telefontraining und Kundenserviceseminar
 Verkauf und Einwandbehandlung

Reklamationsmanagement
 Kommunikation und Rhetorik
 Rhetorik und Präsentation

*Bitte ergänzen Sie weitere Teilnehmerdaten auf einem Extrablatt

Ihre Anmeldung ist verbindlich. Bei unentschuldigter Nichtteilnahme wird leider die Seminargebühr fällig. Die Nennung eines Ersatzteilnehmers ist natürlich möglich. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Laempe Seminartipp.

Ihre Rücktrittsgarantie: Stornierungen können bis 20 Tage vor Seminarbeginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 25.-- Euro vorgenommen werden. Danach beträgt die Stornogebühr 50% der Seminargebühr. Bei unentschuldigter Nichtteilnahme wird die volle Gebühr fällig. Die Nennung eines Ersatzteilnehmers ist möglich. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Laempe Seminartipp.