

# Der Verkäufer als Diplomat

Für **Außendienstmitarbeiter, Selbständige mit Außendienstaufgaben**

Termin **12.03.2010**  
von 9.00 bis 17.00 Uhr mit Mittagspause

Ort **Holiday Inn Bautzen**  
**Wendischer Graben 20**  
**02625 Bautzen**

mit **Dr. Christian Bassenge**

## Zum Thema

Verkaufen ist ein Prozess, der ständigen Veränderungen unterliegt. Verkaufsstrategien und Verkaufsverhalten sind immer wieder auf den Prüfstand zu stellen und zeitgemäß zu gestalten. Der Workshop gibt zu ausgewählten - die Teilnehmer bewegenden Themenkreisen - Anregungen, wie die individuellen Verkaufssituationen optimiert werden können.

- Wir haben Interesse an einer Inhouse-Schulung.**
- Wir sind am Thema interessiert, aber der Termin passt nicht, bitte rufen Sie uns an.**

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung  
per Fax 0351/8322422  
über Internet [www.rkw-sachsen.de](http://www.rkw-sachsen.de)  
als E-Mail [wbildung@rkw-sachsen.de](mailto:wbildung@rkw-sachsen.de)

Anmeldung zum RKW-Seminar 67-0903  
**Der Verkäufer als Diplomat**  
in Bautzen am 12.03.2010

Vor- und Zuname ..... Funktion .....

Firma/Anschrift .....

Telefon/Fax ..... Beschäftigte .....

E-Mail..... Datum/Unterschrift .....

## **Ihr Nutzen**

Die Teilnehmer erhalten Anregungen, wie sie ihre Verkaufsstrategien überprüfen und systematisch gestalten können. Die Teilnehmer erwerben neue und aktualisieren ihre vorhandenen Kenntnisse zu den individuellen Erfolgsfaktoren des Verkaufs. Die Teilnehmer erleben praxisnah, wie sie ihre Wirkungsmöglichkeiten im Kundenkontakt verbessern können

## **Methodik**

Vortrag, Videotraining in Kleingruppen, Gruppendiskussion, individuelle Auswertungen

## **Inhalte**

- Die Kundenkontaktkette
- Aktivitäten, Kriterien, Kapazitäten, Fallen, ... - die Prüfkriterien für die Kernthemen
- Systematische Kundengewinnungsstrategie - die stichhaltige Vorgehensweise  
Wer, was, wie, ... - die Kundenanalyse
- Potenziale erkennen und die Potenzialgewinnungsstrategien
- "MAN" entscheidet - Entscheidungswege und verkäuferische Erfordernisse  
Die Verkäuferaktivitäten zur systematischen Kundengewinnung und -betreuung
- Persönlichkeit und Verkäuferrolle
- Kontakte planen und gestalten
- "Hintergründiges" zum Verkaufsgespräch  
Training der Gesprächsführung (Trainingsmodul)
- Die kundenspezifischen Gesprächsbausteine
- Umgang mit Widerständen
- Abschlusssituationen  
Individuelle Arbeitsansätze
- Möglichkeit von Einzelgesprächen mit dem Trainer nach dem Workshop zum ersten Ausloten von speziellen Umsetzungsthemen

## **Teilnehmergebühr**

einschließlich Arbeitsunterlagen, Imbiss und Pausenversorgung

270,00 € zzgl. ges. MwSt.

Fragen zum Seminar 67-0903 beantworten Ihnen

Margitta Schanze 0351/8322-333  
Ramona Laudel 0351/8322-331

---

### **Anmeldungen**

Sichern Sie sich Ihren Platz und faxen Sie uns Ihre Anmeldung. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Teilnehmerkarte und eine Wegbeschreibung. Die Rechnung schicken wir Ihnen nach der Veranstaltung, bei mehrtägigen Veranstaltungen nach dem 1. Tag.

Kostenfreie Stornierungen sind bis 5 Werktage vor Veranstaltungsbeginn möglich. Die Veranstaltung muss ausfallen? Wir benachrichtigen Sie so früh wie möglich. Zahlen müssen Sie selbstverständlich nichts. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der RKW Sachsen GmbH. Übernachtungshinweise erhalten Sie mit der Wegbeschreibung, notwendige Buchungen nehmen Sie bitte selbst vor.

**RKW Sachsen GmbH**  
**Freiberger Straße 35**  
**01067 Dresden**