



## Den Verkaufserfolg trainieren auf Lanzarote – ein idealer Startpunkt für Ihren weiteren Erfolg:

Sonne, Sand, Strand, Vulkane, Energie, sympathische Menschen, das Meer genießen – und wie nebenher den zukünftigen Erfolg planen und trainieren.

Neue Ziele finden, verwirklichen, das Selbstbewußtsein und die Überzeugungskräfte stärken, sich selbst motivieren, erfolgreiche Strategien entwickeln gehören ebenso zum täglichen Trainingsprogramm wie Mußestunden und Aktivurlaub. Auf Wunsch Einzelcoaching.

## Wen will dieses Seminar ansprechen:

Jeder, der es verdient hat, sich selbst zu belohnen. Der beruflich und/oder privat neue Erfolgsorientierung sucht, Sicherheit und innere Gelassenheit finden möchte.

Schöpfen Sie unbändige Kraft und Energie auf dem Vulkan, um diese gezielt im Alltag für Ihren weiteren Verkaufserfolg einzusetzen. Belohnen Sie sich selbst, mithelfende Angehörige, beste Mitarbeiter und Freunde.

Dieses Seminar ist ebenso für „alte Hasen“ geeignet, die sich neu motivieren wollen, als auch für „junge Füchse“ am Anfang der Karriere.



### Trainer/Referent

Nikolaus Rohr, Oldenburg

### Kontakt

#### Nikolaus Rohr Training

Wechloyer Weg 77  
26129 Oldenburg

Fon 0441 85149  
Fax 0441 9849599  
Mobil 0171 2179388

E-Mail [info@nikolausrohr.de](mailto:info@nikolausrohr.de)  
Internet [www.nikolausrohr.de](http://www.nikolausrohr.de)

TOP-SEMINAR AUF LANZAROTE

# Einfach besser verkaufen

vom 18.01.2010 bis zum 23.01.2010 im Hotel Los Fariones



**Motivation**  
**Energie Wissen**  
**Ausdauer Zielklarheit**  
**Durchsetzungsvermögen**



Wir trainieren Erfolg



Wir trainieren Erfolg

# Einfach besser verkaufen

## Seminarablauf

### 1. Tag

Anreise, 20 Uhr Treffen, Hotel Los Fariones, Seminarraum

### 2. Tag

Trainingsbeginn: **Kunden begeistern mit System**

- Positives Denken leben – Gewonnen wird im Kopf
- So motiviere ich mich selbst
- Drei Erfolgsgeheimnisse für mehr Umsatz
- Ihr Kundenbegeisterungsprogramm – erfolgreiche Verkaufsrhetorik
- Zielklarheit
- Identifikation – Basis des Verkaufserfolgs
- Das Prinzip der erfolgreichen Produktpräsentation
- Zusatz- und Ausweichangebote, mehr verkaufen
- Sich selbst zum Verkaufserfolg führen
- Gedanken sind mächtige Kräfte
- Mit System zu Ihrem Erfolg
- Den Kunden mit professioneller Verkaufsrhetorik begeistern
- Eigene Stärken erkennen und konsequent ausbauen

### 3. Tag

**Kunden professionell überzeugen**

- Akquirieren und verkaufen am Telefon
- Kompetenz und Freundlichkeit hörbar werden lassen
- Bestellungen verkaufsaktiv annehmen
- Neukundengewinnung am Telefon
- Welche Kunden will ich gewinnen und wo finde ich Sie?
- Ersttermine sicher vereinbaren
- Wirkungsvolles Formulieren am Telefon
- Aktives hinhören – versteckte Botschaften erkennen
- Vom Kunden zum Geschäftspartner
- Neue Kunden auf der Messe finden
- Empfehlungskunden professionell gewinnen
- Erstgespräch bei Ihren Kunden führen und als Experte Anerkennung finden
- Gezielte Bedarfsanalyse
- Den individuellen Nutzen herausfinden
- Langfristige, strategische Partnerschaften eingehen und entwickeln
- Praktische Übungen

### 4. Tag

**Lanzarote entdecken**

Eine geführte Reise zu den schönsten Plätzen Lanzarotes: Sie erleben das Haus César Manriques, das Weinanbaugebiet La Geria, die Salinas de Janubio, die Feuerberge im Nationalpark Timanfayer und vieles Überraschende mehr

### 5. Tag

**Preisgespräche gewinnen**

- Professionelle Selbstdarstellung
- Überzeugen durch klare Rhetorik
- Den richtigen Eindruck hinterlassen durch Körpersprache
- Stimme und Ton
- Argumentations- und Verhandlungstechniken
- Strategien und Taktiken bei Preisverhandlungen
- Was sagen Sie, wenn der Kunde sagt: „... zu teuer!“
- Zum richtigen Umgang mit Killerphrasen
- Konflikte vermeiden – Einwände kreativ beantworten
- Abschlüsse gekonnt herbeiführen
- Praktische Übungen

### 6. Tag

**Reklamationen meistern**

- Reklamationen und andere schwierige Situationen positiv gestalten
- Reklamationen als Chance nutzen
- Hintergründe verstehen, eigene und fremde Emotionen wahrnehmen
- Wer fragt, führt
- Strategien zur Konfliktbewältigung
- Schreien, schimpfen, beleidigen – was tun, wenn es passiert?
- Richtiges Verhalten und professionelle Abwicklung von schwierigen Situationen am Telefon und im persönlichen Gespräch
- Anti-Ärger-Training
- Sie erarbeiten Ihr individuelles Aktionsprogramm zum gewinnenden Umgang mit schwierigen Situationen
- Abends: Bergfest mit Überreichung der Urkunden



## Antwortkarte

Ich melde mich verbindlich an zum Top-Seminar:

## Einfach besser verkaufen

vom 18.01.2010 bis zum 23.01.2010 im Hotel Los Fariones

Seminargebühr: 1.275 €, Ihr Partner/in /Kollege/in zahlt bei gleichzeitiger Anmeldung 637,50 € jeweils zzgl. 19% MwSt., zzgl. Reise- und Hotelkosten

Einzelcoaching auf Wunsch: 45 Minuten à 150 €, zzgl. MwSt.

Bitte in Blockschrift ausfüllen, wahlweise Firmenstempel:

Name: .....

Vorname: .....

Rechnungs-  
anschrift: .....

Tel. ....

Fax: .....

E-Mail: .....

Datum

Unterschrift

Teilnehmerbegrenzung: Die Teilnehmer werden in der Reihenfolge der Anmeldungen berücksichtigt. Durch rechtzeitige Anmeldung sichern Sie sich Ihren Platz! Bitte zurücksenden an:

Nikolaus Rohr Training, Wechloyer Weg 77, 26129 Oldenburg  
Fon 0441 85149, Fax 0441 9849599, E-Mail info@nikolausrohr.de



# Anmeldung

