

**Trainer:**

**Richard Möller** ist Experte für Unternehmer- und Unternehmenserfolg. In seiner über 20-jährigen Praxis als Trainer, Coach, Berater und Speaker war er überwiegend für DAX-Unternehmen tätig. Seine Trainerausbildung absolvierte er 1989 beim weltweit größten Trainingsunternehmen. Er verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in Geschäftsführungspositionen, zuletzt als Vorstand. Dabei hat er bis zu 1.200 Mitarbeiter erfolgreich geführt. Davor hatte er sich vom Vertriebsingenieur zum Vertriebsleiter Gesamteuropa hochgearbeitet. Er ist ausgebildeter Flugzeugbauer und Diplom-Ingenieur der Physikalischen Technik und war mit Turn-around-Management, Mergers & Acquisitions und Post-Merger-Integration in Investitionsgüterunternehmen sehr erfolgreich. Seine langjährigen weltweiten Erfahrungen im Vertrieb bringt er in seine Vertriebsseminare und individuellen Coachings ein. Seine Schwerpunkte sind strategische Beratung, Leadership- und Vertriebsstrainings, Führungskräfteentwicklung und nachhaltige Persönlichkeitsentwicklung.



**Zielgruppe**  
Alle Vertriebsmitarbeiter, die ihre Ergebnisse im Verkauf verbessern möchten.

**Teilnehmerzahl**  
6 - 10 Personen

**Seminardauer:**  
3 x 2 Tage  
Beginn 1. Tag: 10:00 Uhr, Ende 2. Tag: 16:30 Uhr.

**Zielgruppe**

Alle Vertriebsmitarbeiter, die ihre Ergebnisse im Verkauf verbessern möchten.

**Teilnehmerzahl**

6 - 10 Personen

**Seminardauer:**

3 x 2 Tage  
Beginn 1. Tag: 10:00 Uhr, Ende 2. Tag: 16:30 Uhr.

**Termine**

- ★ Seminar 1:  
06.-07. Dezember 2011  
10.-11. Januar 2012  
07.-08. Februar 2012
- ★ Seminar 2:  
17.-18. Januar 2012  
31. Januar - 1. Februar 2012  
14.-15. Februar 2012
- ★ Seminar 3:  
03.-04. Mai 2012  
22.-23. Mai 2012  
12.-13. Juni 2012

**Ort**

Raum Hamburg

**Methoden**

Kurze Einführungen, Beispiele, Einzelpräsentationen, Kleingruppenübungen, Erfahrungsaustausch und viele Tipps aus der Praxis für die Praxis.

**Investition**

3.750,- € pro Teilnehmer für 3 x 2 Tage. Hierin enthalten sind Trainingsvorbereitung, Leitung und Durchführung, Teilnehmerunterlagen, Seminargetränke. Für Übernachtung und Verpflegung berechnen wir pro Teilnehmer jeweils € 225,- pro Seminar. Alle Preise zzgl. MwSt.

**Dieses Seminar können Sie auch als Inhouse-Training buchen.**

## Exzellenter Verkauf I – III

Das Verkaufsseminar in drei Modulen

Ein guter Verkäufer zu sein, ist Ihnen nicht genug. Sie wollen Spitzenleistungen erreichen. In diesem dreistufigen Seminar erhalten Sie die notwendigen Erkenntnisse und Impulse, um noch besser zu werden.

Starke Persönlichkeiten bringen starke Ergebnisse. Deshalb geht es im **ersten Modul** darum, die Verkäufer-Persönlichkeit zu stärken. Starken Verkäufern, die die Regeln der Vertrauensbildung kennen und anwenden, gelingt es, Kunden zu begeistern und optimale Kundenbeziehungen aufzubauen.

Im **zweiten Modul** geht es um den strategischen Verkauf. Erfolgsbewusste Verkäufer haben eine an den strategischen Unternehmenszielen ausgerichtete Vision und setzen sich und ihren Mitarbeitern Ziele. Mit ihren Kunden entwickeln sie gemeinsame Perspektiven und passen sich den Kundenwünschen an.

Im **dritten Modul** geht es um den Verkaufsabschluss. Wem es gelingt, mit seinen Kunden emotionale Beziehungen aufzubauen, wer den Kundennutzen erkennt und seine Argumentation danach ausrichtet, wird den Kunden leichter überzeugen und begeistern. Mit der richtigen Einstellung und den passenden Argumentationshilfen wird er die Preise erfolgreich durchsetzen.

**Inhalte:**

**Modul 1: Optimale Kundenbeziehungen**

- **Stärkung der Persönlichkeit**  
Die persönliche Einstellung als entscheidender Erfolgsfaktor  
Erfolgsbewusstsein wecken  
Die eigene Begeisterung steigern
- **Die eigenen Stärken erkennen und einsetzen**  
Die eigenen Stärken bewusst machen und kommunizieren  
Die Stärken des Unternehmens kennen und nutzen
- **Regeln der Vertrauensbildung**  
Wie Sie Vertrauen aufbauen  
Übungen zu den Beziehungsebenen  
Informelle Strukturen kennen und nutzen

**Modul 2: Strategischer Verkauf**

- **Gemeinsame Perspektiven mit dem Kunden entwickeln**  
Die eigene Vision entwickeln  
Gemeinsame Visionen mit Kunden entwickeln
- **Ziele definieren und Strategien entwickeln**  
Chancen erkennen  
Strategien entwickeln
- **Strategische Projekte aufsetzen**  
Führungsprojekte aufsetzen  
Initiativen ergreifen

**Modul 3: Erfolgreiche Verkaufsabschlüsse**

- **Emotionale Kundenbeziehungen aufbauen**  
Die Wirkung der Emotionen nutzen  
Kunden überraschen und begeistern  
Vom Lieferanten zum Partner
- **Kundennutzen erkennen, bewerten und argumentativ einsetzen**  
Den wahren Nutzen erkennen  
Kundennutzen und eigene Stärken spiegeln
- **Erfolgreiche Preisverhandlung**  
Geforderte Nachlässe vermeiden  
Umgang mit Einwänden  
Zielgerichtet argumentieren

**Ihr Nutzen**

Sie erreichen Spitzenleistungen im Verkauf.

## Bitte ausfüllen und faxen!

**Fax-Nr.: 040 – 840 52 08 20**

## Ja, ich melde mich an:

3 x 2-Tage Verkaufsseminar „Exzellenter Verkauf I – III“  
im Raum Hamburg:

- Seminar 1:  
06.-07. Dezember 2011  
10.-11. Januar 2012  
07.-08. Februar 2012
- Seminar 2:  
17.-18. Januar 2012  
31. Januar - 1. Februar 2012  
14.-15. Februar 2012
- Seminar 3:  
03.-04. Mai 2012  
22.-23. Mai 2012  
12.-13. Juni 2012

1. Name / Vorname

Funktion / Position

2. Name / Vorname

Funktion / Position

Firma

Abteilung

Branche

Mitarbeiterzahl:  bis 50  bis 100  bis 500  bis 1000  bis 5000  über 5000

Straße / Postfach

PLZ / Ort

Telefon / Telefax

E-Mail

Datum

Unterschrift

Rechnung bitte an:

Abteilung, Name

Bitte senden Sie uns Informationen zu folgenden Themen:

- Verkaufstrainings  Führungstrainings  
 Führungsseminare für Frauen  Teambildung  
 Seminar Kundenorientierung  Präsentationstraining  
 Business-Etikette  Small-Talk  
 Grundlagenkurs Kommunikation und Führung  
 Wir interessieren uns für ein firmeninternes Seminar

## So melden Sie sich an



per Telefax: 040 – 840 52 08 20



per Post:  
IndoTec GmbH  
Osterbrooksweg 55  
22869 Schenefeld



per E-Mail: office@indotec.de

## Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr berechnen wir Ihnen vor Seminarbeginn. Unsere Rechnungen sind sofort fällig ohne Abzug.

## Rücktrittsgarantie

Bei Stornierung der Anmeldung bis 14 Tage vor dem Seminar erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 100,- zzgl. Mehrwertsteuer. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers wird die Teilnahmegebühr berechnet. Eine Vertretung des gemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich.

Programmänderungen bleiben vorbehalten. Sollte das Seminar nicht durchgeführt werden, falls die erforderliche Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht wird, erstatten wir geleistete Zahlungen unverzüglich.

## Tagungshotel

Wir übernehmen für Sie die Buchung Ihres Zimmers im Tagungshotel. In der Übernachtungs- und Verpflegungspauschale sind die Kosten für Frühstück und Abendessen sowie Getränke zum Essen enthalten. Kosten auf dem Zimmer gehen zu Lasten des Seminarteilnehmers.

## Über IndoTec

Unser Anliegen ist es, Sie bei Ihren Zielsetzungen zu unterstützen, damit Sie und Ihr Unternehmen noch erfolgreicher werden. Wir begleiten Ihre Veränderungsprozesse mit unseren Kernkompetenzen, wie Seminare, Workshops, Coaching, Consulting und Unternehmenskommunikation, geben Ihnen neue Impulse und schaffen die Basis für eine verbesserte Zusammenarbeit mit Ihrem Team und Ihren Kunden. Wir betrachten Unternehmen ganzheitlich und fördern die Entwicklung von Organisationen, Mitarbeitern und Prozessen. Unsere kundenorientierten Leistungen sind auf das jeweilige Unternehmen individuell zugeschnitten. Einzelnen Mitarbeiter von Unternehmen bieten wir auch offene Seminare an. Durch unsere jahrzehntelangen Erfahrungen in Führungspositionen nationaler und multinationaler Unternehmen gewährleisten wir eine anspruchsvolle Weiterbildung.

## Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke von uns unter strikter Einhaltung der Vorschriften des Datenschutzes gespeichert. Wir geben keine Adressen an andere Unternehmen weiter. Wenn Sie die Speicherung Ihrer Adressen nicht wünschen, teilen Sie uns dieses bitte per E-Mail mit an: office@indotec.de.