

#### Unsere Trainer



**Richard Möller** ist Experte für Unternehmer- und Unternehmenserfolg. In seiner über 25-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 war er sehr schnell vom Vertriebsingenieur zum Vertriebsleiter Gesamteuropa aufgestiegen. 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 Vertriebstrainings, Führungskräfteentwicklung und nachhaltige Persönlichkeitsentwicklung.



**Brigitte Goizet** ist Trainerin und Coach mit den Schwerpunkten Kommunikation, Unternehmenskultur, Entwicklung von Schlüsselkompetenzen, Mitarbeiterführung sowie Strategieentwicklung und Strategieumsetzung. Sie ist ausgebildete Etikette-Trainerin und zertifizierte HBDI-Trainerin und hat neun Jahre Trainingspraxis. Zuvor war sie viele Jahre als kaufmännische Leiterin tätig, zuletzt vier Jahre als Geschäftsführerin in einem international agierenden Systemhaus mit einer Verantwortung für rund 200 Mitarbeiter. Sie hat Unternehmenskäufe und MBOs begleitet und in ihren Verantwortungsbereichen Vertrieb, Marketing und Finanzen die Post-Merger-Integration erfolgreich umgesetzt. Nach ihrer Sprachenausbildung in Englisch, Französisch und Spanisch und Erfahrungen im Außenhandel und Verlagswesen studierte sie Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Unternehmensführung und Betriebliches Finanzmanagement. Sie ließ sich zur Gruppenmoderatorin ausbilden und begleitete einige Jahre Menschen bei Verhaltensveränderungen.

#### Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter, die ihre Ergebnisse im Verkauf verbessern möchten. Techniker und Ingenieure mit Kundenkontakt.

Teilnehmerzahl

8 - 10 Personen

#### Semindauer:

2 x 2 Tage

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

#### Termine

Modul 1: 29./30. Jan. 2019

Modul 2: 19./20. Feb. 2019

#### Ort

Egestorf, Lüneburger Heide

#### Methoden

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

#### Investition

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

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

## Exzellenter Verkauf – Spitzenleistungen erreichen

### Training für Vertriebsprofis

Ein guter Verkäufer zu sein, ist Ihnen nicht genug. Sie wollen Spitzenleistungen erreichen. In diesem zweistufigen Training entwickeln Sie Ihre Kompetenzen konsequent weiter. Wir besprechen Standardsituationen im Vertrieb, spiegeln Praxisfälle und gehen auf zukünftige Herausforderungen ein.

Es gilt, die Kundenbasis zu nutzen und Kunden und Märkte weiter zu durchdringen, um Chancen zu erkennen und Potenziale zu heben. Dabei müssen Vertriebsmitarbeiter vorausschauen und auf zukünftige Trends eingestellt sein, denn diese verändern Märkte und Kunden schnell. Im **ersten Modul** beschäftigen wir uns mit den wichtigsten Vertriebskompetenzen der Zukunft und finden praxisgerechte Wege, diese erfolgreich einzusetzen. Wir nutzen Methoden, um bei Bestandskunden und Neukunden mehr Geschäft zu generieren. Jeder Teilnehmer setzt sein persönliches strategisches Vertriebsprojekt auf.

Was nützen die besten Kundenbeziehungen, wenn es Ihnen nicht gelingt, die Entscheider von der Qualität und allen Vorzügen Ihrer Produkte und Dienstleistungen zu überzeugen? Wir üben im **zweiten Modul** einen kreativeren Vortragsstil und den überzeugenden und begeisternden Auftritt. Am Ende soll das „Ja“ des Kunden stehen. Sie werden sensibilisiert, auf Kaufsignale zu achten und richten Ihre Vertriebskommunikation taktisch auf den Abschluss aus.

#### Inhalte:

#### Modul 1: Potenziale heben

- **Vertriebskompetenzen der Zukunft**  
Bin ich Verkäufer oder Geschäftspartner?  
Die wichtigsten Vertriebskompetenzen
- **Vorausschauen, Chancen erkennen und nutzen**  
Markttrends erkennen, Geschäftsmöglichkeiten ableiten  
Markt- und Kundendurchdringung  
Netzwerke entwickeln und Beziehungen managen  
Aktive Vollreferenzen schaffen
- **Strategisches Projekt aufsetzen**  
Individuelle Ziele setzen und Umsetzung planen

#### Modul 2: Erfolge sichern

- **Kreativ vortragen und präsentieren**  
Worauf es beim Vortragen wirklich ankommt  
Überzeugen mit Bildern, Vergleichen, Beispielen  
Anders als andere – Kunden überraschen
- **Gesprächspartner überzeugen und begeistern**  
Überzeugen in 60 Sekunden  
Werteorientierter Verkauf  
Emotionale Verbundenheit erzeugen
- **Abschlusssicherheit erhöhen**  
Verkaufsargument: Der wahre Nutzen  
Mut zum Abschluss entwickeln

#### Ihr Nutzen

Sie stellen sich auf Trends und Veränderungen ein und planen strategisch Ihre Erfolge. Sie bauen langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen auf. Sie organisieren sich selbstbestimmter im Einklang mit Ihren Ressourcen und nutzen Ihre Zeit optimal. Sie können komplexe Sachverhalte in kürzester Zeit klar und interessant vorstellen. Sie kennen die Bedeutung des emotionalen Verkaufs und können mit Emotionen überzeugen. Sie steigern Ihre Flexibilität und erhöhen Ihre situative Reaktionsgeschwindigkeit. Sie verhandeln auf Augenhöhe. Sie kennen die Techniken und Signale für einen erfolgreichen Abschluss und wissen, wie Sie Fallstricke vermeiden. Sie planen konkrete Aktivitäten für Ihre Vertriebsarbeit.

Bitte ausfüllen und faxen!

**Fax-Nr.: 040 – 840 52 08 20**

**Ja, ich melde mich an:**

2 x 2-Tage Verkaufsseminar „Exzellenter Verkauf II“  
im Raum Hamburg am  
29./30. Jan. 2019 (Teil 1) und  
19./20. Feb. 2019 (Teil 2)

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:

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Führungstrainings                                    | <input type="checkbox"/> Messetraining         |
| <input type="checkbox"/> Teambildung  | <input type="checkbox"/> Präsentationstraining |
| <input type="checkbox"/> Business-Etikette                                    | <input type="checkbox"/> Small-Talk            |
| <input type="checkbox"/> Grundlagenkurs Kommunikation und Führung             |  |
| <input type="checkbox"/> 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: [info@indotec.de](mailto:info@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 und Consulting, 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 Mitarbeitern 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: [info@indotec.de](mailto:info@indotec.de).