

**Ja, ich melde mich an** für das Seminar „Spezial-Know-how für Verkaufsprofis“

Termin

**Ja, ich bestelle per Nachnahme** die Seminarunterlage zu 40 % des Seminarbeitrages, da ich an der Teilnahme verhindert bin.

Seminarunterlagen können nicht retourniert werden!

... und bin einverstanden, dass meine Daten elektronisch gespeichert werden und ich per Fax/ E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde. Als Gerichtsstand wird Wien vereinbart.

**1. TEILNEHMER/IN**

KonzipientIn  BerufsanwärterIn

Name / Vorname / Titel

Aufgabenbereich / Abteilung

Tel. Fax

E-Mail

**2. TEILNEHMER/IN**

KonzipientIn  BerufsanwärterIn

Name / Vorname / Titel

Aufgabenbereich / Abteilung

Tel. Fax

E-Mail

**FIRMA**

Beschäftigte  bis 100  100-200  über 200

Branche

Firma

Straße, Postfach

PLZ, Ort

Datum Unterschrift

HP

**TERMINE / VERANSTALTUNGORT**

**Termine** 08. Oktober 2010  
ARS Seminarzentrum, Schallautzerstraße 2-4, 1010 Wien

11. April 2011  
ARS Seminarzentrum, Schallautzerstraße 2-4, 1010 Wien

**Uhrzeit** jeweils von 9.00-17.00 Uhr

**Gebühr** je € 440,-

inkl. Seminarunterlage, Begrüßungskaffee, Erfrischungsgetränken, Mittagessen und exkl. 20 % USt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eintreffens und nach Maßgabe freier Plätze berücksichtigt. Wir ersuchen Sie, nach Erhalt der Rechnung die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin zu überweisen.

**ERMÄSSIGUNGEN**

**10 %** (per TN) ab 3 TeilnehmerInnen eines Unternehmens

**30 %** (per TN) ab 10 TeilnehmerInnen eines Unternehmens

**20 %\*** für RA-KonzipientInnen, WT-BerufsanwärterInnen, NO-KandidatInnen

\*Ermäßigung nur gegen Vorlage von Legitimation/Bescheid. Ermäßigungen sind nicht addierbar



**STORNO**

Bitte haben Sie Verständnis, dass bei Stornierungen ab 14 Tage vor Seminarbeginn 50 % des Seminarbeitrages, bei Stornierungen oder Nichterscheinen am Veranstaltungstag die volle Gebühr in Rechnung gestellt wird. Bei jeder Stornierung beträgt die Bearbeitungsgebühr € 40,-. Bei einer Umbuchung auf einen Folgetermin bleibt die ursprüngliche Rechnung inkl. der Fälligkeit gültig. Zusätzlich wird eine Gebühr von € 20,- exkl. USt. (ausgenommen am Semintag: 15 % Aufschlag) in Rechnung gestellt. Stornierungen können ausschließlich schriftlich entgegengenommen werden! Selbstverständlich können Sie jedoch gerne eine Ersatzperson nominieren. Die Veranstalter behalten sich vor, Seminare aus wichtigen Gründen zu verschieben sowie Programmänderungen vorzunehmen.

**ANMELDUNG / INFORMATION**

**Projektorganisation:** Katharina Ludwin

**Inhalt / Konzeption:** Christina Pritz

 (01) 713 80 24-14  (01) 713 80 24-17  office@ars.at

**Weiterbildung schafft neue Chancen!**

Der waff fördert noch bis Ende 2010 begonnene Weiterbildungskurse mit 50 % bis max. € 1.000,-.

Details zum Förderprogramm finden Sie auf [www.waff.at](http://www.waff.at)

**WIENERInnen haben MEHR!**



Holen Sie sich Ihren **Weiterbildungs-Tausender!**

Gesamtprogramm auf [www.ars.at](http://www.ars.at)

**Spezial-Know-how für Verkaufsprofis**



Verkauf

Käufertypen identifizieren – Passend argumentieren – Sicher reagieren



Mag. HALBREINER  
human performance

Inkl. Fragekatalogen & Checklisten!

08. Oktober 2010, Wien  
11. April 2011, Wien  
jeweils von 9.00-17.00 Uhr



**ARS**  
AKADEMIE FÜR RECHT, STEUERN & WIRTSCHAFT

Von den Besten lernen.

DVR Nr.: 0927571



Verkauf



Einkauf



Marketing



Call Center



Projektmanagement



Controlling



Finanzierung



Mahnwesen



Soft Skills



Int. Wirtschaft



Leadership



Vertragsrecht



Recht

## IHR NUTZEN

Sie erhalten einen kompakten Überblick über innovative und bewährte Überzeugungstechniken, Tipps und Trends, um Ihre Verkaufserfolge zu steigern, ohne Widerstand und Ablehnung auszulösen.

Mit bewährten Methoden und strukturierten Techniken können Sie zeiteffizient und in einem überdurchschnittlichen Ausmaß Erfolge erzielen und überzeugende Gespräche führen.

Einfache, klar strukturierte Fragetechniken und Fragenkataloge, die wichtigsten Tipps, Checklisten und Hinweise für praxiserprobte Fallbeispiele und neue Entwicklungen/Trends runden den Tag ab.

In diesem sehr intensiven Seminar lernen Sie auch die Möglichkeiten kennen, mit Fragetechniken rasch und gezielt die Interessen und Motive des Gesprächspartners zu erfahren.

Damit gewinnen Sie neue/bessere Argumente und lenken das Gespräch, ohne Druck auszulösen oder in eine beherrschende Rolle zu fallen.

## REFERENTIN



### Mag. Petra Halbreiner

Seit 2000 Geschäftsführerin von human performance Personalmanagement; davor 10 Jahre Personalmanagerin in unterschiedlichsten Unternehmenskulturen; Ausbildung in Beratungstechniken, Meditation, NLP, Kommunikation, Qualitätsmanagement und Coaching; Projektleiterin in den Bereichen Personalentwicklung, Personalmanagement, Gehaltssysteme und Teamentwicklung.

## SEMINARINHALTE

- **Zeitsparende, innovative und leicht einsetzbare Überzeugungstechniken**
  - für Kunden, die sich nicht entscheiden können
- **Gespräche mit Fragetechnik strukturieren und leiten**
  - wer fragt, der führt
- **Konflikte entschärfen und erfolgreiche Interventionen durchführen**
  - z.B. Kunden & Gesprächspartner zum Zuhören bringen, Wertschätzung schaffen und das Gespräch lenken
- **Frageformen und Checklisten, um Kunden im Verkaufsgespräch zu aktivieren**
- **Zusätzliche Sicherheit im Verkaufsgespräch gewinnen**
- **Methoden, um verschiedene Kommunikationstypen zu identifizieren (Kundenbeziehungsanalysen) und sinnvoll in verschiedenen Situationen agieren zu können**
- **Erkennen und Nutzen unterschiedlicher Motive und Interessen Ihrer Kunden in kürzester Zeit**
- **Unterschwellige Konflikte & Ablehnungen mit Kunden identifizieren und bereinigen können**
- **Maßgeschneiderte Argumente, um im richtigen Moment Nein sagen zu können, ohne Demotivation auszulösen**
- **In Verkaufsgesprächen durch geschlossene Fragen Zeit sparen und durch Alternativfragen Ablehnungen reduzieren**

## ZIELE DES SEMINARS

- Sie steigern Ihre Verkaufserfolge, ohne Widerstand/Ablehnung zu erzeugen
- Sie gewinnen bessere Überzeugungsargumente in wesentlich kürzerer Zeit
- Sie können Beschwerden/Feindseligkeiten besser bereinigen
- Sie sparen Zeit
- Sie gewinnen Sicherheiten im schwer durchschaubaren Verhaltensbereich durch das Erkennen anderer Kommunikationstypen
- Durch Fragetechniken erfahren Sie zeiteffizient die Motive und Interessen Ihres Gesprächspartners
- Sie identifizieren in kürzester Zeit widersprüchliche Anforderungen und Ziele
- Sie gewinnen Professionalität und Durchsetzungskraft

## METHODEN

- Wissensdialoge
- Checklisten
- Wahrnehmungs- und Erlebnisübungen
- Fallbeispiele

## WER MUSS INFORMIERT SEIN

- ✓ UnternehmerInnen und GeschäftsführerInnen
- ✓ VerkäuferInnen
- ✓ Führungskräfte
- ✓ ProjektleiterInnen