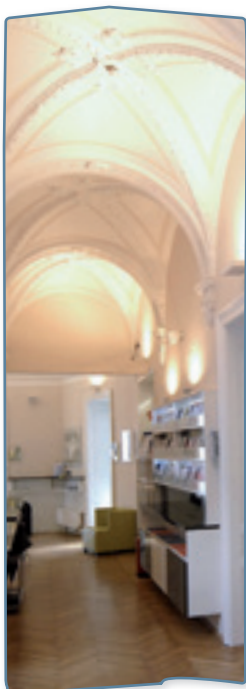


Von den Besten lernen.

mit unseren Experten aus der Praxis



Daniel Reisenhofer

Diplomierter Fachtrainer und Coach; High Performance Speaker für Vertriebsthemen; Akademischer Finanzdienstleister sowie staatlich geprüfter Anlageberater; Eh. Vertriebschef von „Superfund“, Marktführer im Bereich Alternative Investments; Inhaber von D.R. VERTRIEBSIMPULSE; einer der besten Verkäufer der D-A-CH Region.

Mag. Dr. Regina Oppitz

Wirtschaftswissenschaftlerin; langjährige Führungskraft in international tätigen Unternehmen; akkreditierte Wirtschaftstrainerin & Mediatorin; selbstständige Unternehmensberaterin, Managementtrainerin, NLP-Coach & Systemischer Coach; langjährige Dozentin an zahlreichen Fachhochschulen und Universitäten im In- und Ausland.

Ing. Thomas Klock, MSc

Experte für die professionelle Vorbereitung auf alle Sprechsituationen und gegen Redeangst; tätig als Medienberater, Kommunikationstrainer und Sprechcoach sowie als Unternehmensberater und Coach; Vortragender an Universitäten, Stimme, Master der Hypnosystemischen Interventionen sowie Experte für angstfreies Sprechen; davor war er Führungskraft in Medienunternehmen sowie Hörfunk- („Ö3-Wecker“) und TV- Präsentator.

Michael Weiss

Als Bereichsleiter-Stv. HR in der Kommunalkredit Austria AG für die Personalentwicklung verantwortlich; langj. Erfahrung als Führungskraft im Bereich Human Resources; seit über 20 Jahren im Personalbereich tätig; selbst. Managementberater; Arbeitsschwerpunkte: Einzelberatung, Coaching und Entwicklung von Führungskräften, OE-, Veränderungs- & Strategieprozesse, Teamentwicklungsmaßnahmen.

Weiterführende Seminare – frei wählbar!

Für Ihren individuellen Wissensbedarf wählen Sie aus unserem weiterführenden Angebot. Details und Infos zu allen Seminaren auf

www.ars.at

Der wirkungsvolle Verkaufsdialog

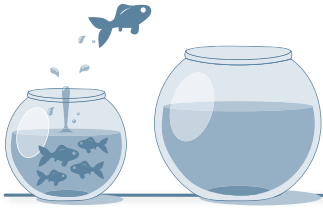
D. Reisenhofer (26.03.2018–27.03.2018, Wien | 17.–18.10.18, Wien)

- » Festlegung des Terminziels | Souveräner Einstieg in das Gespräch
- » Wie Sie „Quasseltüten“ galant zurück auf die Spur und somit ins Gespräch bringen
- » Der Kraft der Rhetorik – Vermeiden Sie Killerfloskeln und nutzen Sie bezaubernde „Magic Words“ u. v. m.

Professionelles Key Account Management

A. Brunner (12.03.2018–13.03.2018, Wien | 27.–28.08.18, Wien)

- » Die 6 wichtigsten Aufgaben des Key Account Managers
- » Das Handwerkszeug des erfolgreichen Key Account Managers
- » Der Verkaufsprozess – das Verkaufskonzept, Argumentationsliste



Steigern Sie Ihren Vertriebs Erfolg



Ausbildung zum zertifizierten Sales Manager		Frühjahr 2018	Herbst 2018	Uhrzeit	Investition exkl. USt.
	Gesamt (5-tägig)	05.03.-13.04.18 <input type="checkbox"/>	04.10.-14.11.18 <input type="checkbox"/>		€ 1.900,-
1	„Value“ Selling – Was bedeutet Verkaufen wirklich?	05.03.18 <input type="checkbox"/>	04.10.18 <input type="checkbox"/>	9.00-17.00	
2	Verhandlungstraining	06.03.18 <input type="checkbox"/>	05.10.18 <input type="checkbox"/>	9.00-17.00	
3	Festlegung des Terminziels und Planung der Gesprächsstrategie	22.03.18 <input type="checkbox"/>	22.10.18 <input type="checkbox"/>	9.00-17.00	
4	Präsentationstraining	23.03.18 <input type="checkbox"/>	23.10.18 <input type="checkbox"/>	9.00-17.00	
5	Führung im Vertrieb	13.04.18 <input type="checkbox"/>	14.11.18 <input type="checkbox"/>	9.00-15.00	
6	Maßnahmenplan für Ihre Zukunft – Next Steps	13.04.18 <input type="checkbox"/>	14.11.18 <input type="checkbox"/>	15.15-17.00	
frei wählbar	Ich melde mich an für das/die weiterführende(n) Seminar(e)				
	Ich bestelle zu 40 % des Seminarbeitrags die Seminarunterlage(n) folgender Module				
	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>

ARS ist ÖCERT-Qualitätsanbieter!

Gleich anmelden!

per E-Mail office@ars.at
oder +43 1 713 80 24-14

1. TEILNEHMER/IN

Name / Vorname / Titel

Aufgabenbereich / Abteilung

E-Mail / Tel. / Mobil

2. TEILNEHMER/IN

Name / Vorname / Titel

Aufgabenbereich / Abteilung

E-Mail / Tel. / Mobil

FIRMA

Branche/ Firma

E-Mail für Rechnungsversand

Adresse

Tel./Fax

Datum

Unterschrift

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

Veranstaltungsort

Wien ARS Seminarzentrum, Schallautzerstraße 2-4, 1010 Wien

Ihre Investition/Ermäßigungen

Gesamt: € 1.900,- exkl. USt (Bei Buchung des gesamten Lehrgangs)
Frühbucher: € 100,- exkl. USt (Bei Buchung des gesamten Lehrgangs)

30 % (per TN) ab 10 TeilnehmerInnen eines Unternehmens
10 % (per TN) ab 3 TeilnehmerInnen eines Unternehmens

Gebühren verstehen sich inkl. Seminarunterlagen. An jedem Seminarstag Begrüßungskaffee, Erfrischungsgetränke, Mittagessen (Ganztag) bzw. Pausen-Snack (Halbtag). 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. Die Rechnung wird per E-Mail versendet. Seminarunterlagen können nicht retourniert werden!

Wir haben Verständnis, wenn sich Ihre Pläne ändern. Storno: Bei Stornierungen ab 14 Tage vor Seminarbeginn werden 50 % des Seminarbetrages, bei Stornierungen oder Nichterscheinen am Veranstaltungstag wird die volle Gebühr in Rechnung gestellt. 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 Seminarstag: 15 % Aufschlag) in Rechnung gestellt. Stornierungen können ausschließlich schriftlich entgegenge-nommen werden! Selbstverständlich können Sie jedoch gerne eine Ersatzperson nominieren. Die Veranstalter behalten sich vor, Seminare aus wichtigen Gründen zu verschieben sowie Programmänderungen vorzunehmen. Sollten Sie spezielle Bedürfnisse (Barrierefreiheit, Lebensmittelunverträglichkeiten etc.) haben, geben Sie uns diese bitte bekannt. Irrtümer und Preisänderungen vorbehalten.

ARS-Team

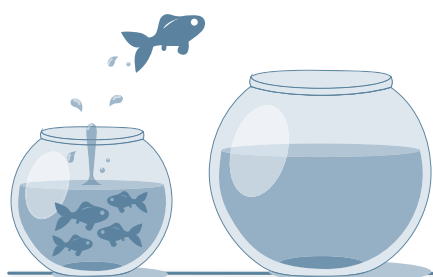
Inhalt / Konzeption: Stefanie Wegscheider, BA
Projektorganisation: Christina Weiß

+43 1 713 80 24-29

office@ars.at



Ausbildung zertifizierter Sales Manager



Steigern Sie Ihren Vertriebserfolg

Heben Sie sich von der Konkurrenz ab



D. Reisenhofer

D.R. VERTRIEBSIMPULSE



Mag. Dr. Oppitz

Selbst. Unternehmens-
beraterin



Ing. Klock, MSc

Kommunikations-
experte



M. Weiss

Kommunikations-
Austria AG

05. März – 13. April 2018, Wien

04. Oktober – 14. November 2018, Wien



ARS
AKADEMIE
FÜR RECHT,
STEUERN &
WIRTSCHAFT

Von den Besten lernen.



Ausbildung zum zertifizierten Sales Manager

Verkauf – viel mehr als nur eine Schlagzahl

Im Verkauf geht es nicht darum, dem Kunden ein beliebiges Produkt aufzudrücken – ganz im Gegenteil! Ein guter Verkäufer ist Psychologe, Berater und Marktexperte in einem. Er findet die Bedürfnisse des Kunden heraus – selbst, wenn dieser sie (noch) nicht konkret definieren kann, formuliert diese und setzt alles daran, die optimale Lösung anzubieten. Eine Win-Win-Situation, die beide Seiten ihrem Ziel näherbringt.

Professionelles Verkaufstraining – für Ihren Verkaufserfolg

Holen Sie sich in diesem Lehrgang das notwendige Rüstzeug für Ihre (weitere) Zukunft im Verkauf! Werkzeuge, Methoden und Lösungsvorschläge bereiten Sie auf wachsende Anforderungen und Herausforderungen vor. Erfahren Sie, worauf Sie als zukünftiger Leiter des Verkaufsteams achten müssen. Erarbeiten Sie zum Abschluss Ihren individuellen Maßnahmenplan und starten Sie erfolgreich in die Zukunft.

Methoden & Werkzeuge

- Impulsvorträge
- Gruppenworkshops
- Aktiver Erfahrungsaustausch

Kostenloses Info-Webinar

findet am 30. Jänner 2018 um 15.00 Uhr statt. – u.A.w.g.

Abschluss & Zertifikat

Sie schließen den Lehrgang mit einem von der Wirtschaft anerkannten ARS-Zertifikat ab.

Ihr 5 ★★★★★ Vorteil!

- **Einzige Praxisbezogenheit**
- **Unmittelbare betriebliche Umsetzbarkeit**
- **Top-ExpertInnen aus der Praxis**
- **Optimales Preis-Leistungs-Verhältnis**
- **Erfahrungsaustausch mit Top-ExpertInnen & TeilnehmerInnen aus der Praxis**



Teilnehmerkreis

- ✓ VerkäuferInnen
- ✓ Zukünftige FilialleiterInnen
- ✓ Zukünftige GebietsleiterInnen
- ✓ Zukünftige Key-Account-ManagerInnen
- ✓ UnternehmerInnen, die selbst im Verkauf tätig sind

Programm

„Value“ Selling – Was bedeutet Verkaufen wirklich?

D. Reisenhofer

- » Erreichen Sie „mentale Härte“ – Weshalb Widerstand, Ablehnung und Zurückweisung Ihre besten Freunde im Verkauf sind
- » „Win or learn“ – Charakterfestes Scheitern als Fundament des Verkaufserfolgs
- » 6 wirkungsvolle Prinzipien für Hochleistung im Verkauf
- » „Der digitale Kunde“ – Was hat sich im Kopf des Kunden wirklich verändert und warum echte Verkaufspersönlichkeiten nicht von einer Maschine ersetzt werden können
- » „Nice to meet me“ – Die Kraft der mentalen Projektion für Ihr zukünftiges „Verkäufer“-Ich nutzen

05. März 2018, Wien
04. Oktober 2018, Wien
9.00–17.00 Uhr

Verhandlungstraining

Mag. Dr. Oppitz

- » Verhandlungsstrategien – wann eignet sich welche Strategie am besten?
- » In der Verhandlung die Kundenbeziehung stärken (Harvard Konzept)
- » Macht in Verhandlungen
- » Die Kunden richtig einschätzen und „ihre Sprache sprechen“
- » Souverän und überzeugend argumentieren
- » Gekonnt mit Einwänden und Rabattforderungen umgehen
- » Führen in Verhandlungen – die Bedeutung des „roten Fadens“ und gekonnter Fragetechnik!
- » „Gesprächsförderer“ & „Gesprächsstörer“
- » Effektive Verhandlungsvorbereitung (inkl. praxiserprobter Checklisten)
- » Den eigenen Verhandlungsstil reflektieren

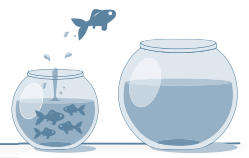
06. März 2018, Wien
05. Oktober 2018, Wien
9.00–17.00 Uhr

Festlegung des Terminziels und Planung der Gesprächsstrategie

D. Reisenhofer

- » Effektive Frage- und Sagetechniken, die Vertrauen und Respekt aufbauen
- » Psychologische Verführungskünste im Verkaufsdialog erlernen
- » Die Kraft der subjektiven Wahrnehmung: Wie Sie mit gezieltem Einsatz des Kontrastprinzips die Kaufentscheidung des Kunden beeinflussen – im Interesse des Kunden
- » Die „D.R. Motivergründung“ – Finden Sie raus, was Ihr Kunde wirklich braucht, ohne dass er es selbst weiß
- » Mit überzeugenden Nutzendarstellungen den Kunden konsequent über die Ziellinie führen
- » 3 Abschluss-Techniken, die an Wirkkraft nicht zu übertreffen sind

22. März 2018, Wien
22. Oktober 2018, Wien
9.00–17.00 Uhr



Präsentationstraining

Ing. Klock, MSc

- » Das Spannungsfeld der persönlichen Wirkung
- » Embodiment – den Körper als Schlüssel entdecken
- » Die Macht der Stimme als Überzeugungskraft
- » Mut als Grundbaustein für ein professionelles Auftreten
- » Mit Vorbereitung zum Erfolg
- » Die Dramaturgie des „Auf-den-Punkt-Kommens“
- » Die Checkliste zur Profi-Vorbereitung als pdf-Vorlage
- » Moderne Settings für das Präsentieren und Inszenieren

23. März 2018, Wien
23. Oktober 2018, Wien
9.00–17.00 Uhr

Führung im Vertrieb

M. Weiss

- » Leistungsanreize und Ressourcen in erfolgreichen Verkaufsorganisationen
- » Motivatoren des Verkäufers und des Unternehmens
- » Besonderheiten beim Führen von Verkäufern
- » Wirkungsvolle und situationsadäquate Führungsstile
- » Konkrete Umsetzungsplanung anhand von eigenen Beispielen

13. April 2018, Wien
14. November 2018, Wien
9.00–15.00 Uhr

Maßnahmenplan für Ihre Zukunft – Next Steps

D. Reisenhofer

- » Viel gelernt, viel erfahren ... Was nun?
- » Erarbeiten eines individuellen Maßnahmenplans
- » „Ohne Ziel, kein Weg“ - Das Ziel ins Visier nehmen und Siegesgewissheit erlangen

13. April 2018, Wien
14. November 2018, Wien
15.15–17.00 Uhr

