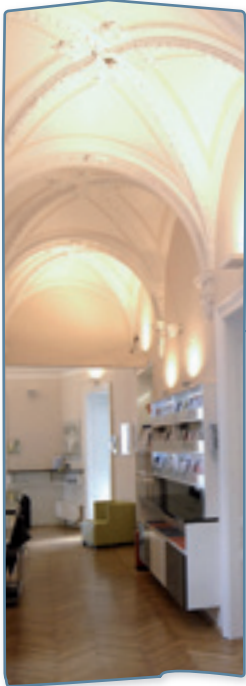


# Von den Besten lernen.

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.

## **Dr. Regina Oppitz-Pfannhauser**

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 professionellen 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](http://www.ars.at)

### Der wirkungsvolle Verkaufsdialog

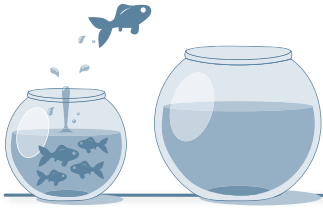
**D. Reisenhofer (24.10.2017–25.10.2017, Wien | 26.03.2018–27.03.2018, Wien)**

- » 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)**

- » 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		Herbst 2017	Uhrzeit	Investition exkl. USt.	
<b>III</b>	<b>Gesamt (5-tägig)</b>	04.10.-06.11.17		€ 1.900,-	
1	„Value“ Selling – Was bedeutet Verkaufen wirklich?	04.10.17	9.00-17.00		
2	Verhandlungstraining	05.10.17	9.00-17.00		
3	Festlegung des Terminziels und Planung der Gesprächsstrategie	23.10.17	9.00-17.00		
4	Präsentationstraining	24.10.17	9.00-17.00		
5	Führung im Vertrieb	06.11.17	9.00-15.00		
6	Maßnahmenplan für Ihre Zukunft – Next Steps	06.11.17	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	2	3	4	5

**ÖCERT** ARS ist ÖCERT-Qualitätsanbieter!

## Gleich anmelden!

per E-Mail [office@ars.at](mailto: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 Seminartag 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 Seminarbeitrages, 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 Seminartag: 15 % Aufschlag) in Rechnung gestellt. Stornierungen können ausschließlich schriftlich entgegenegenommen werden! Selbstverständlich können Sie jedoch gerne eine Ersatzperson nominieren. Die Veranstalter behalten sich vor, Seminare aus wichtigen Gründen zu verschieben sowie Programmänderungen vorzunehmen. Irrtümer und Preisänderungen vorbehalten.

**ARS-Team**

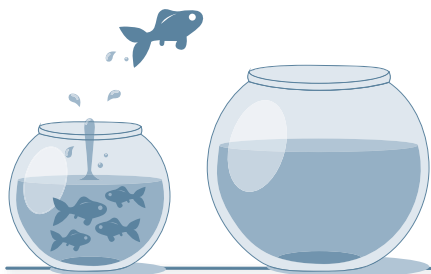
**Inhalt / Konzeption:** Stefanie Wegscheider, BA

**Projektorganisation:** Christina Weiß

**+43 1 713 80 24-29** [office@ars.at](mailto:office@ars.at)



# Ausbildung zertifizierter Sales Manager



Steigern Sie Ihren Vertriebserfolg

Heben Sie sich von der Konkurrenz ab



D. Reisenhofer

D.R. VERTRIEBSIMPULSE



Dr. Oppitz-Pfannhauser

Selbst-Unternehmens-  
beraterin



Ing. Klock, MSc

Kommunikations-  
experte



M. Weiss

Kommunikations-  
Austria AG

04. Oktober – 06. November 2017, Wien

Frühjahr 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 13. September 2017 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

04. Oktober 2017, Wien  
9.00–17.00 Uhr

## Verhandlungstraining

**Dr. Opptiz-Pfannhauser**

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

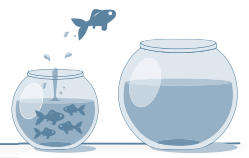
05. Oktober 2017, Wien  
9.00–17.00 Uhr

## 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

23. Oktober 2017, 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

24. Oktober 2017, 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 an Hand von eigenen Beispielen

06. November 2017, 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

06. November 2017, Wien  
15.15–17.00 Uhr

