

Wir bieten unseren Volksbanken Raiffeisenbanken im Gebiet des Genossenschaftsverbandes und ihren MitarbeiterInnen im Vertrieb erneut einen Tag „außer der Reihe“.

Der Nutzen liegt auf der Hand. Neue Ideen und Motivation für Ihre MitarbeiterInnen. Ihr Wettbewerbsvorteil im täglichen Verkauf.

Ihr Investment: 195 Euro pro Teilnehmer
→ für einen Samstag, der sich auszahlt.

Für Mittagessen und Tagungsgetränke sorgen wir.

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne bis zum 16. September 2011 entgegen.

Seminar-Nr.:	Termin:	Ort:
32001.0311.1	19. November 2011, 9.00 – 16.30 Uhr	Friedewald bei Bad Hersfeld
32001.0411.1	26. November 2011, 9.00 – 16.30 Uhr	Wiesbaden- Niedernhausen

Seminar-Nr.:	Name	Vorname	Geb.-Datum

Genossenschaft _____

Ansprechpartner _____

Telefon-Nr. _____

E-Mail _____

Stempel / Unterschrift _____

Bitte Antwortfax an: 0511 9574-351

DAS NEUE HARDSELLING®

– Verkaufen heißt verkaufen

Wenn die Zeichen der Zeit auf Herausforderung stehen, sind neue Lösungen gefragt. Das Erfolgsprogramm des HARDSELLING hat ein konkretes Ziel – den Verkaufserfolg. Es stellt die dafür erforderliche Kompetenz in den Mittelpunkt – das professionelle Verkaufen!

Verkäufertag 2011 der GenoAkademie

19. November 2011
in Friedewald
bei Bad Hersfeld

26. November 2011
in Wiesbaden-
Niedernhausen

DAS NEUE HARDSELLING® ist anders hart – es ist ziel- und abschlussorientiert, denn „Wer seine Kunden nur beraten will, zwingt sie, woanders zu kaufen!“

GenoAkademie

Partner für
Personalentwicklung

Sie wollen ab sofort mehr Besuchstermine, schnellere Abschlüsse, höhere Margen und mehr Zusatzverkauf?

Der Verkäufertag liefert Ihnen dazu die Ideen

Aus dem Inhalt – dies sind die Themen:

- Was verstehen wir unter Hardselling?
- Akquisitions-Erfolgsstrategien auf höchster Ebene und Formulierungsketten
- Risiken, Methoden, Einsatz und Grenzen beim neuen Hardselling
- Mit Zielorientierung, Willen und Einfühlungsvermögen zum Erfolg
- Motiv- und Motivationsermittlung des Kunden
- Selbstbewusster Verhandlungsstil mit höchstem Wirkungsgrad
- Aktive Reaktionen bei Scheinargumenten
- Systematisches Argumentieren im Überzeugungs- und Durchsetzungsprozess
- Mentale Vorbereitung zur Einwandbehandlung
- 7 Gründe, aus denen Einwände, Vorwände und Bedingungen entstehen
- Auf Kaufwiderstände und Einwände richtig reagieren und direkt zu Ihrem Vorteil nutzen
- Die Kunst der erfolgreichen Preisargumentation
- Wie aktivieren Sie den Kunden zum aktiven Referenzgeber?
- So überwinden Sie souverän jeden Einwand
- 5 Stufen, um in Preis- und Rabattgesprächen die Hosen anzubehalten

Lassen Sie sich inspirieren!

DAS NEUE HARDSELLING® ist anders hart – es ist ziel- und abschlussorientiert, denn „Wer seine Kunden nur beraten will, zwingt sie, woanders zu kaufen!“

Der Verkäufertag 2011 der GenoAkademie bietet allen MitarbeiterInnen im Verkauf die Möglichkeit, sich einmalige Einblicke in die Welt des erfolgreichen Verkaufens zu verschaffen, neue Impulse und Motivationen hinzuzugewinnen.

Ob Privatkunden- oder Firmenkundenberater – die Insider-Tipps für die tägliche Arbeit in der Praxis bieten Ihnen einen besonderen Mehrwert.

Mit „DAS NEUE HARDSELLING®“ hat Martin Limbeck für Sie ein Trainingsprogramm entwickelt, das Sie aktiv bei Ihrer Hauptaufgabe fördert: Produkte, Dienstleistung und sich selbst erfolgreich zu verkaufen.

Sie investieren den Samstag – und fahren den Erfolg schon am Montag ein!

Martin Limbeck steht seit über 19 Jahren bei seinen Kunden für Qualität, Innovation und Kompetenz in den Gebieten Verkaufs- und Managementtraining. Als Vortragsredner, Bestsellerautor, Coach und Trainer begeistert er jährlich tausende von Verkäufern, Führungskräften und Teilnehmern.



Für das Trainingskonzept „DAS NEUE HARDSELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“ in der Kategorie „Vertrieb & Verkauf“ ausgezeichnet mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis 2006 in Bronze und in 2008 außerdem mit dem 5-Years-Award des BDVT, ebenfalls in Bronze. Des Weiteren ist er auch im diesem Jahr Finalist beim internationalen Deutschen Trainingspreis des BDVT 2011.

Anfang Dezember 2008 wurde Martin Limbeck vom österreichischen Magazin „TRAI NiNG“ – dem Magazin für HR-Management und Weiterbildung – zum Trainer des Jahres 2008 gewählt und im Juni 2009 in der Kategorie „Referenten & Trainer“ mit dem Conga Award 2009 sowie 2010 ausgezeichnet – er gehört damit zu den Top 3 der Branche.

Darüber hinaus ist er Lehrbeauftragter an der ESB Business School in Reutlingen, Dozent an der UNI St. Gallen und Expertenmitglied im Club 55 und seit diesem Jahr Certified Speaking Professional (CSP - die wichtigste internationale Speaker-Auszeichnung) - die Liste seiner Erfolge und Auszeichnungen ist lang. Sie zeigt: Martin Limbeck ist einer der erfolgreichsten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Trainer der Branche.

Profitieren Sie von seinen Erfahrungen in Ihrer Praxis!