

Tagungsort
Köln

9. und 10.
Dezember

bsw-Geschäftsstelle

Seminarraum Erdgeschoss

An Lyskirchen 14

50676 Köln

Fußläufig zum Tagungsort liegen folgende Hotels:

Hotel Lyskirchen, www.hotel-lyskirchen.de

Hotel Allegro, www.hotel-allegro.com

Hotel Maritim, www.maritim.de

Bitte melden Sie sich bis zum

17. November 2014 an.

Die Teilnehmerzahl jedes Seminars ist auf 12 Personen begrenzt.

Seminargebühr: 590,- Euro für bsw-Mitglieder

790,- Euro für Nicht-Mitglieder

(inklusive Tagungsverpflegung und Abendessen)



Inplace

Kontakt:

Bundesverband Schwimmbad & Wellness e.V. (bsw)

Ute Wanschura

An Lyskirchen 14

50676 Köln

Tel. 0221/271 66 92

Fax. 0221/ 271 66 99

wanschura.bsw@einzelhandel.de

Herzlich willkommen zum

bsw-Fachseminar

**Erfolgreich Verkaufen
durch typgerechte
Kommunikation**

mit

**Dipl.-Kfm. Martin Wiedemeyer
Inplace Development GmbH,
www.inplace-development.com**



Das sagten Teilnehmer über das Training

Feedbacks

VON MARTIN WIEDEMAYER

„Das sollte jeder wissen.“

„Ich habe direkt nach dem Training anfangen können.“

„Ich kann es zukünftig besser machen.“

„Super ist, dass man das Erlernte in allen Bereichen des Lebens nutzen kann.“

„Das ist das beste Training, das ich je hatte. Es fällt leicht, das Gelernte in die Praxis zu übertragen.“

„Ich habe einige der Techniken direkt umgesetzt und war verblüfft, wie gut ich plötzlich mit vorher schwierigen Gesprächspartnern klar gekommen bin.“

„Anscheinend liegt es doch mehr an mir, als ich bisher geglaubt habe.“

„Das ist ja wirklich eine Bedienungsanleitung!“

„Wir sollten die Menschen so behandeln, wie sie behandelt werden möchten, dann wird es echt leichter, seine Ziele zu erreichen.“

Seminarinhalt:

Das Erfolgskonzept dieses Trainings basiert auf drei Säulen:

Zuerst lernen Sie, ihre eigenen Stärken und Schwächen zu reflektieren und damit umzugehen.

Damit schaffen Sie die Voraussetzung, dies anschließend auch für die anderen „Menschentypen“ zu tun. Dazu erlernen Sie die folgenden Fähigkeiten:

- ◇ Schema zur Einteilung der „Menschentypen“
- ◇ Klarheit durch Selbstreflexion
- ◇ Sicheres Einschätzen der Kundentypen
- ◇ Persönliche Stärken und Schwächen in den einzelnen Phasen des Verkaufsprozesses
- ◇ Typgerechte und phasenspezifische Kundenbehandlung

Im zweiten Schritt werden Sie durch die fünf Phasen des Verkaufsprozesses geführt. Parallel erarbeiten Sie gemeinsam Erfolgstechniken für typgerechte und phasenspezifische Kundenbehandlung, so dass Sie zukünftig professionell mit den folgenden Techniken umgehen können:

- ◇ Positive Einstellung zum Kunden aufbauen
- ◇ Vertrauensaufbau durch Pacing
- ◇ Die Signale der Körpersprache erkennen lernen
- ◇ Kunden motivieren
- ◇ Professionelle Bedarfsanalyse durch Fragetechnik und aktives Zuhören
- ◇ Strukturierte Präsentation
- ◇ Professionelle Einwandbehandlung
- ◇ Sicheres Erkennen von Kaufsignalen
- ◇ Abschlusstechnik

Wirklich erfolgreich werden Sie, wenn Sie die erlernten Fähigkeiten auch auf die jeweiligen Kundentypen anwenden können. Alle erlernten Methoden werden deshalb im dritten Schritt typgerecht für den Verkauf umgesetzt - typgerecht für den Kunden und den Verkäufer. Denn das richtige Zusammenspiel zwischen Verkäufer und Käufer ist der Schlüssel zum Erfolg.

- ◇ Komplexe Übung der erlernten Fähigkeiten in typischen Verkaufsgesprächen
- ◇ Klarere Einschätzung der Wirkung durch Gruppenfeedback
- ◇ Auf Wunsch Kameratraining

Seminarzeiten

Der zweitägige Workshop findet statt am

9. Dezember 2014 von 11 h bis 19 h

und

10. Dezember 2014 von 8 h bis 16 h

Antwortfax

Fax -Nr. +49 (0)221 - 271 66 99

bsw-Geschäftsstelle

bsw-Fachseminar „Erfolgreich durch typgerechtes Verkaufen“

Ja, ich/wir nehme/n am bsw-Fachseminar teil

Name: _____

Vorname: _____

Name: _____

Vorname: _____

Firma: _____

am 9. und 10. Dezember 2014 in Köln.

**Tagungsgebühr pro Teilnehmer (inkl. Tagungsverpflegung
und Abendessen)**

für bsw-Mitglieder

590,- € zzgl. MwSt.

für Nicht-Mitglieder

790,- € zzgl. MwSt.

Wir bitten um Anmeldung bis zum 17. November 2014.

Bei Rücktritt von der Anmeldung nach diesem Termin (es gilt das Datum des Eingangs) werden die vollen Tagungsgebühren fällig. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist möglich.

Datum / Unterschrift

Firmenstempel