

## Tagungsort

*bsw-Geschäftsstelle*

*Seminarraum Erdgeschoss*

*An Lyskirchen 14*

*50676 Köln*

*Fußläufig zum Tagungsort liegen folgende Hotels:*

*Hotel Lyskirchen, [www.hotel-lyskirchen.de](http://www.hotel-lyskirchen.de)*

*Hotel Allegro, [www.hotel-allegro.com](http://www.hotel-allegro.com)*

*Hotel Maritim, [www.maritim.de](http://www.maritim.de)*

*Bitte melden Sie sich mit dem Anmeldefax bis zum*

*25. November 2013 an.*

*Die Teilnehmerzahl ist auf 12 Personen begrenzt.*

*Teilnahmegebühr: 590,- Euro für bsw-Mitglieder*

*790,- Euro für Nicht-Mitglieder*

*(inklusive Tagungsverpflegung und*

*Abendessen)*

**Bundesverband  
Schwimmbad & Wellness e.V. (bsw)  
Ute Wanschura  
An Lyskirchen 14  
50676 Köln**

**Telefon: +49 (0)221/2716692  
Fax: +49 (0)221/2716699  
E-Mail: [info@bsw-web.de](mailto:info@bsw-web.de)  
[www.bsw-web.de](http://www.bsw-web.de)**

Herzlich willkommen in Köln  
10. und 11. Dezember 2013

**bsw-Fachseminar**

**Erfolgreich  
durch typgerechtes  
Verkaufen**

**mit Dipl.-Kfm. Martin  
Wiedemeyer**

**Unternehmen Mehrwert,  
[www.unternehmen-mehrwert.de](http://www.unternehmen-mehrwert.de)**



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:

Das zweitägige Seminar findet statt am

Dienstag, 10. Dezember 2013,  
von 11 bis 19 Uhr

und

Mittwoch, 11. Dezember 2013,  
von 8 bis 16 Uhr

## Antwortfax

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

bsw-Geschäftsstelle

**Bitte bis 25. November 2013  
faxen!**

### ***bsw-Fachseminar „Erfolgreich durch typgerechtes Verkaufen“***

-----  
am 10. und 11. Dezember 2013 in Köln

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

Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_

Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_

Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_ Plz/Ort: \_\_\_\_\_

eMail: \_\_\_\_\_

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

**für bsw-Mitglieder** **590,- €** zzgl. MwSt.

**für Nicht-Mitglieder** **790,- €** zzgl. MwSt.

⇒ **Hinweis:** Wir bitten um **Anmeldung bis zum 25. November 2013.**  
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