

Kompakt Training Vertrieb - 5/6: Ihre Abschlussquote steigern - Abschlusstechniken gezielt einsetzen

für "Vertriebler" im Innen- und Außendienst, insbesondere Teilnehmer der Seminarreihe "Kompakt Training Vertrieb: Vom Erstkontakt zum Partner - Elementare Meilensteine im Vertrieb"

Termin(e) 03.04.2020 in Leipzig

Alternativtermin(e) 07.09.2020 in Chemnitz
11.01.2021 in Dresden

jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dozent Karsten Brüscke

Thema

Verhandlungen erweisen sich oft als schwierig und komplex. Auch Sie sind bestimmt schon einmal an der Sturheit, Ignoranz oder Aggressivität Ihrer Gesprächs- und Verhandlungspartner verzweifelt und fühlten sich hilflos. Das muss nicht sein! Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie auch schwierige Situation souverän meistern, sicher und selbstbewusst auftreten und damit Ihre Abschlussquote steigern.

Anmeldung zum Seminar:
Kompakt Training Vertrieb - 5/6: Ihre Abschlussquote steigern - Abschlusstechniken gezielt einsetzen

- am 03.04.2020 in Leipzig (22-1544)
- am 07.09.2020 in Chemnitz (22-1578)
- am 11.01.2021 in Dresden (67-2548)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
 per Fax 0351 8322-422
 per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de
 Internet www.RKWcampus.de

Teilnehmer/in Funktion

Teilnehmer/in Funktion

Firma/Anschrift

Telefon/Fax Beschäftigte Branche

E-Mail Datum/Unterschrift

Ihr Nutzen

- Sie reflektieren und verbessern Ihr eigenes Kommunikations- und Verhandlungsverhalten.
- Sie wissen, wie eine Verhandlung abläuft und auf welche Tricks Sie achten müssen.
- Sie lernen, wie Sie auch mit schwierigen Charakteren sicher und selbstbewusst umgehen.
- Sie haben die Möglichkeit, Situationen aus dem Berufsalltag zu diskutieren und nach besseren Lösungen zu suchen.

Dieses Seminar ist Bestandteil der Seminarreihe; "Seminarreihe: Kompakt Training Vertrieb: Vom Erstkontakt zum Partner - Elementare Meilensteine im Vertrieb" Nutzen Sie den finanziellen Vorteil bei Buchung des Gesamtpaketes gegenüber der Buchung von Einzelseminaren

Methodik

Trainer-Input, Diskussion, Lernen voneinander – gegenseitiger Erfahrungsaustausch, Best Practice Beispiele, Gruppenarbeiten

Inhalte

- Grundsätze des erfolgreichen Verhandels
- Verhandlungsfallen, Psychotricks und Widerstände erkennen und abwehren
- schwierige Charaktere verstehen, steuern und gemeinsam zum Ziel kommen
- selbstsicher Auftreten und die Situation im Griff behalten

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Gabriele Klett 0351 8322-332 und
Maria Kühn 0351 8322-339

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **310.00 € zzgl. 19% MwSt.**

Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.