

# Kompakt Training Vertrieb - 4/6: Psychologische Tricks - Ihre Verhandlungspartner verstehen

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

**Termin(e)** 06.07.2020 in Chemnitz

**Alternativtermin(e)** 07.12.2020 in Dresden  
jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**Dozent** Dipl.-Kauffrau Grit Vetter

## Thema

Lernen Sie, wie Sie eine Abschlusschance mit ausgefeilten Techniken sprichwörtlich ins "Tor schießen". Vorbereitung zum Abschluss ist das eine - mit exzellenten Techniken zum Abschluss zu kommen, ist das andere.

Anmeldung zum Seminar:

**Kompakt Training Vertrieb - 4/6: Psychologische Tricks - Ihre Verhandlungspartner verstehen**

- am 06.07.2020 in Chemnitz (22-1687)
- am 07.12.2020 in Dresden (67-2633)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

per Fax 0351 8322-422  
per E-Mail [Kontakt@RKWcampus.de](mailto:Kontakt@RKWcampus.de)  
Internet [www.RKWcampus.de](http://www.RKWcampus.de)

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Firma/Anschrift .....

Telefon/Fax ..... Beschäftigte ..... Branche .....

E-Mail ..... Datum/Unterschrift .....

## Ihr Nutzen

- Sie sind in der Lage, souverän und selbstbewusst den Abschluss zu suchen.
- Sie wissen, dass ihnen jeder Abschlussversuch ein klares Feedback über ihren Abschlusserfolg vermittelt.
- Sie sind in der Lage, souverän mit Niederlagen umzugehen und meistern Kundenwiderstände professionell.

*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

viele praktische Übungen, Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit

## Inhalte

- Entwicklung einer Gesprächsstruktur für die Abschlussphase.
- Der souveräne Umgang mit Preiseinwänden in der Abschlussphase
- Abschlusstechniken: "Antester" und "Beschleuniger"
- Woran erkenne ich die Kaufbereitschaft eines Kunden? (Kaufsignale beachten)

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.