

# Wir mögen's direkt: Verkaufsabschlüsse im ersten Kundengespräch generieren

**für** **Geschäftsführung, Vertriebsleitung, Mitarbeitende im Verkauf und Innendienst**

**Termin(e)** **26.03.2021 Online**

**Alternativtermin(e)** **07.09.2021 Online**

**jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr**

**Dies ist eine Online-Veranstaltung. Der Teilnahme-Link wird nach Anmeldung per E-Mail verschickt. Sie benötigen eine Webcam, einen Lautsprecher plus Mikrofon oder ein Headset.**

**Dozent** **Roberto Wendt**

## Thema

Aufträge zu generieren ist für die meisten Unternehmen eine fortwährende Herausforderung. Vertriebler müssen authentisch auftreten, Inhalte gezielt vermitteln und den Kunden überzeugen können. Und das am liebsten bei höchster Effizienz. In diesem Seminar werden Ihnen Werkzeuge an die Hand gereicht, um bereits im ersten Kundengespräch die Weichen für einen Vertragsabschluss zu stellen. Dabei liegt die Krux nicht nur im Gespräch an sich, sondern insbesondere auch in der richtigen Vorbereitung. Welche Fragen Sie sich vorab stellen sollten und welche Antworten Sie benötigen, um schnell zu sehen, ob ein Geschäftsabschluss wahrscheinlich ist, zeigen wir Ihnen in diesem Seminar.

Anmeldung zum Seminar:

**Wir mögen's direkt: Verkaufsabschlüsse im ersten Kundengespräch generieren**

- am 26.03.2021 Online (32-0008)
- am 07.09.2021 Online (32-0009)

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 lernen die für Sie effektivsten Vertriebswerkzeuge kennen.
- Sie erlernen zielgerichtete Gesprächstechniken für den idealen Verkaufsabschluss.
- Sie entwickeln Ihre persönliche Strategie, um bereits im ersten Kundenkontakt die Weichen für den Vertragsabschluss zu stellen.

## Methodik

Impulsvorträge, Diskussion, praktische Übungen

## Inhalte

- Die wichtigsten Eckpunkte, sich optimal auf das Gespräch vorzubereiten.
- Welche Fragen muss ich stellen, um zu einem verbindlichen Abschluss zu kommen?
- Welche weiteren wichtigen Informationen kann ich aus einem Gespräch generieren?
- Wie bereite ich ein Gespräch erfolgreich nach?
- Wie sieht mein idealer Vertriebsprozess aus?

Gemeinsam erarbeiten wir einen funktionierenden Prozess, der maßgeschneidert auf Ihr Vertriebsmodell passt. Sämtliche Impulse sind aus der aktuellen Praxis und zig-fach erprobt und umgesetzt.

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Kerstin Wolffgramm	0351 8322-337
Maria Tamme	0351 8322-339
Cornelia Stangner	0351 8322-373

---

### Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **340.00 EUR 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.