

An  
Interessenten  
des INTEGRAL-MANAGEMENT-Trainings

## **Offenes Seminar "Überzeugend Führen"**

Sehr geehrte Interessentin, sehr geehrter Interessent,

herzlichen Dank für Ihr Interesse an unserem INTEGRAL-MANAGEMENT-Training "Überzeugend Verkaufen".

Wir sind Spezialisten für emotionales Leistungs- und Erfolgsmanagement, die Sie bzw. Ihre Mitarbeiter nicht oberflächlich sondern intensiv für praxisnahes und erfolgsorientiertes Verkaufen weiterbilden.

### **Diese Vorteile haben Sie bzw. Ihre Mitarbeiter durch die Teilnahme an diesem Training:**

- Aktuelle Bestandsaufnahme durch eine Situations- und Ursachenanalyse zu Trainingsbeginn
- Positive Anregungen und aktuelles Bildungs-Knowhow für eine erfolgreiche Gestaltung der Zukunft
- Sofortige Umsetzbarkeit in den beruflichen Alltag mit Trainingskontrolle
- Erfolgsorientierter Praxisbezug für jede Führungskraft und jeden Verkäufer
- Prozessbegleitung eigener Praxisfälle während des Trainings (bezogen auf eigene Mitarbeiter, Kunden und Projekte), Mentoring zur Transfersteigerung nach dem Training (als Zusatzoption)

### **Das können Sie von uns und mir erwarten**

- Zuverlässige und professionelle Gestaltung des Trainings
- 20 Jahre integrale Trainingserfahrung mit Rundum-Blick
- Ansprechende und motivierende Trainingsatmosphäre
- Zeit für Ihre individuellen Belange und Praxisfälle
- Top Unterlagen, Merkkarten und Trainingsmaterial

### **Auf den folgenden Seiten finden Sie Informationen:**

- zu den Zielen, Themen und dem Konzept des Trainings
- Termine und Honorar
- Anmeldeformular

Wir freuen uns auf Sie.

INTEGRAL-MANAGEMENT



## ÜBERZEUGEND VERKAUFEN

für Fachberater und Verkäufer

---

### Trainingsziel

Durch das Training "**Überzeugend verkaufen**" lernt der Teilnehmer, bei Herausforderungen wie starke Konkurrenz, Preiskampf, Kostendruck, seine Persönlichkeit so kundenorientiert einzusetzen, dass er konkrete Wege erkennt

- sein Verkaufstalent und seine in ihm brachliegenden Kräfte selbst zu *aktivieren*,
- sich nicht hinter dem Produkt zu verstecken, sondern seine *Persönlichkeit* durch Freundlichkeit, Aufmerksamkeit und Zuwendung in die Waagschale zu legen,
- in seinem herausfordernden Beruf vermehrt *Freude und Befriedigung* zu finden,
- Verkaufsinstrumente *persönlichkeitsgerecht* einzusetzen, *Emotionen* nicht nur durch Argumente zu begegnen und so den Kunden zum Handeln zu bewegen.

### Trainingsinhalt

Dem Wandel der Zeit hat sich jeder Verkäufer anzupassen, der nicht nur alte Kunden pflegen, sondern neue hinzugewinnen will! Wie nutzt man nun die zur Verfügung stehende Zeit, um die Ziele des Unternehmens und seine eigenen begeistert und motiviert zu erreichen?

Jeder Trainingstag endet mit einem persönlichen Aktionsplan und Aufgaben für den nächsten Tag.

#### 1. Innere Einstellung

- Situations- und Ursachenanalyse
- Komfortzonenanalyse
- Aktiver Freund sein
- Vom Problemdenker zum Chancenmenschen
- Selbstverantwortung und rote Linie
- Kenn ich alles schon ... Nichts Neues
- Eigene Schwerpunkte setzen = Gestalter, nicht Opfer sein

#### 2. Verkaufsleitsätze

- Zielsetzungsprozess und -kontrolle
  - Persönliche Ausstrahlung
  - Anderen Sicherheit geben
  - Anerkennung geben können
  - Mehr tun als andere
  - Individualität und Persönlichkeit als Differenzierungsmerkmal
  - Beginn eines Salesheet für einen gezielten "Knackkunden"

## 3. Akquisition und Vorbereitung

- Was kann ich – was sollte ich können - was muss ich können?
- Bedarfsermittlung Person – Integrales Sinndreieck
- Was weiß ich – was sollte ich wissen – was muss ich wissen?
- Entscheiderermittlung - Kaufbeeinflusser
- Strategische Gesichtspunkte aus Kundensicht
- Priorität des Zusatznutzens

## 4. Bedarfs- und Nutzenanalyse Produkt

- Wie laufen Analyseprozesse ab
- Welche Bedeutung hat die ZEIT innerhalb von Analysen
- Gewinn und Ergebnisse der Kaufbeeinflusser
- Analyse der heutigen Position
- Kreativität: Was unterscheidet den Tellerrand von der roten Linie

## 5. Verhandeln

- Grundsätze der Gesprächsführung
- Dialogführung und Selbstkontrolle
- Einwandsterminologie
- Der Preis – Einstellung, Gespräch und Hürden

## 6. Abschluss

- ... ist die logische Konsequenz eines überzeugenden Verkaufsgesprächs
- Entscheidungsbereitschaft
  - Zeitpunkt - Wer zu lange wartet, den ...
  - Bei einem NEIN beginnt erst das Verkaufen
  - Hindernisse – Innere Einstellung, Ängste, Risikofrage

## 7. Nachbereitung

- Informationen: Gehören sie mir allein?
- Schnittstellenmanagement
- Strategische Vorteile
- Welche Informationen brauche ich noch?
- Reklamationsbehandlung
- Was tue ich sofort

## 8. Psychologische Basics

- Wahrnehmung
- Biologische Grenzen unserer Kunden
- Was steckt in einer Nachricht
- Stress: Entstehung, Erkennung, Verhalten

Am Ende des Trainings erhält jeder Teilnehmer ein persönliches Teilnahmezertifikat

**Angebot**  
zum offenen INTEGRAL-MANAGEMENT-Training

**“Überzeugend Führen”**

**1.V1-ET-2012**

---

Bestehend aus: 3 x 2 Tagen praktischem Training im Intervall

Trainingsleitung: Christoph Schmitz

Honorar: Euro 3.600,-- + 19% Mwst.  
=====

Zahlungsmodus: Rechnungsstellung für das Training erfolgt mit Versand der Vorbereitungsunterlagen (ca. 14 Tage vor Beginn) Fälligkeit zum 1. Trainingstag

Teilnehmer: min. 6 - max. 8 Teilnehmer

Termine:

1. Trainingstag	Donnerstag, den	29. März 2012	10.00h - 18.00h
2. Trainingstag	Freitag, den	30. März 2012	09.00h - 17.00h
3. Trainingstag	Dienstag, den	03. Mai 2012	10.00h - 18.00h
4. Trainingstag	Mittwoch, den	04. Mai 2012	09.00h - 17.00h
5. Trainingstag	Dienstag, den	31. Mai 2012	10.00h - 18.00h
6. Trainingstag	Mittwoch, den	01. Juni 2012	09.00h - 17.00h

Seminarort: Novotel Elfrather Mühle  
Elfrather Weg 5 47802 Krefeld

Das Honorar beinhaltet:

Den Arbeitsaufwand für Konzepterstellung, Vorbereitung; Durchsicht und Kommentar der schriftlichen Arbeiten; Arbeits- und Aufgabenblätter; Merkkarten und sonst. Trainingshilfsmittel sowie die Leitung und Durchführung des Trainings.

Enthalten sind auch die Kosten für Mittagessen, Seminar Getränke, Kaffeepausen sowie die Raummiete. Hotel-/Zimmerbuchungen für Übernachtungen erfolgen durch die Teilnehmer bzw. den Auftraggeber selbst und sind nicht im Seminarpreis enthalten.

**Zusatzoption 6-Monats-Mentoring:**

Zur Erfolgskontrolle und Effizienzsteigerung können Sie für 6 Monate nach dem Training ein 5-maliges Telefon-Coaching + ein 1-stündiges persönliches Coaching-Gespräch (in Krefeld) buchen.  
Aufpreis: 500€ + Mwst.

Krefeld, den 26. Feb. 2010

Für die Anmeldung bitte ich das beigefügte **Anmeldeformular auszufüllen** und an unsere Adresse zurückzusenden – per Post, Fax oder eingescannt per Email.

**Anmeldung zum offenen INTEGRAL-MANAGEMENT-Training**  
**bitte an Fax-Nr. 02151-1534882 senden**

Seminartitel: **Überzeugend Führen**

Seminar-Nr. **1.V1-ET-2012**

Ich / Wir melde/n folgende Teilnehmer verbindlich an (Name, Adresse, Geburtstag):

1. Teilnehmer: \_\_\_\_\_ Position: \_\_\_\_\_

Führungskraft seit: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

2. Teilnehmer: \_\_\_\_\_ Position: \_\_\_\_\_

Führungskraft seit: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

3. Teilnehmer: \_\_\_\_\_ Position: \_\_\_\_\_

Führungskraft seit: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

**6-Monats-Mentoring** zur Erfolgskontrolle gewünscht (bitte ankreuzen)

- In diesem Zeitraum nach dem Training findet 5x ein monatliches Telefon-Coaching und im 6. Monat ein 1-stündiges persönliches Coaching-Gespräch in Krefeld statt

**Fair-Play:** Lassen Sie uns rechtzeitig darüber reden:

Bei Stornierung bis 6 Wochen vor Beginn ohne Kosten möglich

Bei Stornierung bis 4 Wochen vor Beginn sind 25% des Honorars fällig

Bei Stornierung bis 2 Wochen vor Beginn sind 50% des Honorars fällig

Ohne Stornierung bzw. bei Nichterscheinen sind 100% des Honorars fällig

Bei vorzeitiger Beendigung des Seminars besteht kein Erstattungsanspruch.

Hiermit melde ich mich bzw. o. g. verbindlich Teilnehmer an:

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift, Firmenstempel

Bei Angabe Ihrer Emailadresse erhalten Sie die Vorbereitungsunterlagen per Mail – wenn Sie dies nicht wünschen vermerken Sie dies bitte auf der Anmeldung unten.

Besondere Vereinbarungen: \_\_\_\_\_