

## Workshop

# Verkauf findet Kunde

### - Workshop-Reihe „Wenn Menschen zusammenarbeiten“

Jeder Mensch ist aktiv im Verkauf, zu jeder Zeit und an jedem Ort. Verkauf findet immer und überall statt. Das bedeutet nicht nur, ein Produkt an einen Abnehmer zu veräußern. Verkauf ist auch die Weitergabe von Informationen, die Präsentation von Ergebnissen, die Vermittlung von Entscheidungen und findet im Unternehmen sowie außerhalb des Geschäftslebens täglich statt.

Der Verkauf ist die Symbiose aus Emotion und Strategie, die wir täglich anwenden, um konstruktiv Gespräche zu führen, deren Resultate nachhaltigen Erfolg erzielen, gewinnbringend vermarkten, oder zur persönlichen Entwicklung beitragen soll.

Der Stolperstein beim Verkaufen ist nicht die fehlende Fachkompetenz des Verkäufers, sondern die fehlende Kenntnis der Kunden-Präferenzen und Potenziale, um nachhaltige Ergebnisse zu erzielen.

In diesem Workshop lernen Sie Kunden-Präferenzen und Potenziale aktiv kennen und nutzen. Nehmen Sie im Verkaufsprozess die Rolle des Team-Leader ein und gewinnen Sie, mit der richtigen Wahrnehmung der Kunden-Präferenzen, Ihren Kunden 5.0 als Team-Mitglied. Bilden Sie gemeinsam ein erfolgreiches und zukunftsorientiertes Team auf Zeit.

### Inhalt

- Kunden-Präferenzen und Kunden-Potenziale – Analyse, Definition, Anwendung, Nutzen
- Präferenz erkennen, Emotion wecken, Strategie entwickeln, Taktik anwenden, Kunden gewinnen
- Entwicklung einer win-win-orientierten Beziehungsstrategie
- Leitfaden zum kompetenten Team-Leader im versierten Umgang mit Kunde 5.0

**Trainerin**                      Monika Weitz

**Teilnahmegebühr**        Ihre Investition: 70,00 € (zzgl. Umsatzsteuer, gesamt 83,30 €)

**Veranstaltungsort**        Unternehmensbaum®-Akademie  
Schulstraße 29, 63110 Rodgau

**Anmeldung**                      Fax 06106 266617  
E-Mail [monika-weitz@unternehmensbaum.de](mailto:monika-weitz@unternehmensbaum.de)

Unternehmensbaum®-Akademie  
Monika Weitz  
Schulstraße 29  
63110 Rodgau

## Verbindliche Anmeldung per Fax 0 61 06 26 66 17

<b>Firma</b>	
<b>Vor- und Nachname</b>	
<b>Straße/Haus-Nr.</b>	
<b>Plz/Ort</b>	
<b>Telefon</b>	
<b>E-Mail</b>	
<b>Veranstaltung</b>	<b>Workshop - Verkauf findet Kunde</b>

<b>Weitere Teilnehmer</b>	
<b>Vor- und Nachname</b>	<b>Veranstaltung</b>

### Veranstaltungsbedingungen

Sie erhalten nach erfolgter Anmeldung eine schriftliche Bestätigung mit Rechnung, die spätestens zu dem in der Rechnung genannten Termin zu zahlen ist. Eine Stornierung ist bis 3 Wochen vor der Veranstaltung kostenfrei; bis zu 8 Tagen vor der Veranstaltung fallen 50% der Teilnahmegebühr an, danach ist die Gebühr in voller Höhe zu entrichten.

Selbstverständlich können Sie sich gerne vertreten lassen. Bei Absage durch den Veranstalter erhalten Sie die bereits gezahlte Gebühr zurück oder können wahlweise an einem Ersatztermin teilnehmen. Ersatz- und Folgekosten wegen Ausfall oder Verschiebung der Veranstaltung sind ausgeschlossen.

Im Rahmen der Veranstaltung fertigen wir zu Informations- und Werbezwecken Bild- und Videoaufnahmen an. Mit Ihrer Anmeldung erklären Sie sich mit der Anfertigung und Verbreitung dieser Aufnahmen auf den Internetseiten, in den Printmedien sowie zu weiteren Informations- und Werbezwecken unseres Unternehmens einverstanden.

**Hiermit melde(n) ich mich/wir uns zur Veranstaltung verbindlich an unter vorgenannten Bedingungen**

Datum / Firmenstempel / Unterschrift