

## Nachhaltige Verkaufstechniken für den Innen- und Außendienst in Holz verarbeitenden Betrieben

Wenn Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen nur noch über den Preis verkaufen, befinden Sie sich in der schlechtesten aller Verhandlungspositionen. Gerade heute gilt es die Stärken des *eigenen* Angebots zu erkennen und effektiv zu vermarkten. Der Referent zählt zu den absoluten Spitzenkräften seiner Branche. Allein der Name der Unternehmensberatung Mercuri-Goldmann®, in der unser Referent 12 Jahre als geschäftsführender Gesellschafter tätig war, bürgt weltweit für erfolgreiche Verkaufstechnik. Erfahren Sie in unserem Intensiv-Seminar, wie Sie Ihre Leistungen nicht nur „abgeben“, sondern möglichst zu einem attraktiven Preis verkaufen können, um so Ihre Vertriebsziele zu erreichen.

Um die Effektivität des Seminars zu erhöhen, bringen Sie einfach Ihre typischen Verkaufsunterlagen (Angebote, Prospekte, etc.) zum Seminar mit, und holen sich eine kompetente Meinung dazu ein.

Im Preis enthalten sind ausführliche Seminarunterlagen, auch auf CD. Ab dem zweiten Teilnehmer aus Ihrem Unternehmen gewähren wir einen Nachlass von 10 % auf die Seminarkosten.

**Referent: Prof. Dr. Dieter S. ter Weiler**

### Inhalte:

- Erfolgreich neue Kunden gewinnen
- Aktives Zuhören im Verkaufsgespräch
- Angebotserstellung und -verfolgung
- Kreative Preisstrategien zu Ihrer Gewinnmaximierung
- Erfolgreicher Umgang mit Reklamationen und Einwänden
- Sicherer Abschluss

**Termin:** Montag 11.05.2009 09:45 Uhr bis  
Dienstag 12.05.2009 16:00 Uhr

**Investition:** 550,- EUR pro Person  
440,- EUR pro Person für LHK-Mitglieder

**Anmeldung:** LHK Rosenheim, +49 / 8031 / 21850 FAX: 16344