

Lernen Sie uns im offenen Training kennen:

## „Strukturiert und erfolgreich im Vertrieb“

Der Erfolgsschlüssel für Key Account und Außendienst

am **01.-02. März 2022**

Haupt-Trainerin: Mag. Monica Philipp



### Im Training erfahren Sie:

- wie Sie sich professionell vorbereiten und auf Ihren Verkaufserfolg fokussieren
- wie Sie den Bedarf wecken und die Kaufmotive Ihrer Kunden heraushören
- wie Sie nutzenorientiert und bildhaft präsentieren
- wie und wann Sie Ihren Preis nennen
- weshalb Sie für Einwände dankbar sein sollen und wie Sie mit diesen umgehen
- welche Erfolgsfaktoren zum Abschluss führen
- wie Sie langfristige Kundenpartnerschaften etablieren

2 Trainingstage inkl. Seminarpauschale	€ 1.395,00 / Teilnehmer zzgl. USt.
Für Schnell-Entschlossene bis 15. Jänner 2022	€ 1.275,00 / Teilnehmer zzgl. USt.

Rechnungstellung erfolgt nach Anmeldung

Anmeldung und Informationen über: [johan.haeger@avansa.eu](mailto:johan.haeger@avansa.eu)

## „Strukturiert und erfolgreich im Vertrieb“

Der Erfolgsschlüssel für Key Account und Außendienst

### Termin und Zeiten:

- 01.-02. März 2022, jeweils 9.00-17.00 Uhr

### Hotel:

- Hotel Beethoven, Beethovengasse 8, 2371 Hinterbrühl
- Ihre Investition beinhaltet:  
Getränke im Seminarraum, 2 Kaffeepausen, 3-gängiges Mittagessen mit 1 Getränk
- Für Ihre Übernachtung, kontaktieren Sie bitte das Hotel direkt unter der Nummer 02236 26252.

Übernachtung im Einzelzimmer – bei Bedarf, inkl. Frühstück,  
Einzel-Standardzimmer € 76,- pro Nacht, Einzel-  
Komfortzimmer € 92,- pro Nacht. inkl. USt.

Zuzüglich Ortstaxe € 1,60  
pro Nacht.

### Ihre Trainerin:

Mag. Monica Philipp blickt auf eine über 20jährige Erfahrung im Key Account Management & Training, in der Geschäfts-, Vertriebs- und Außendienstleitung, in der Führung von Teams, Abteilungen, Brands und Divisionen.

- Mag. der BWL, diplomierte Trainerin für Erwachsenenbildung, Lebens- und Sozialberaterin



### Trainingsdidaktik:

- Input und Übungen im Wechsel – Gelerntes sofort anwendbar
- Trainer vergibt Transferaufgaben zur Bearbeitung nach dem Training

### Labor Übungen:

- Praxisnahe Labor Übungen in Kleingruppen (max. 4 Personen pro Gruppe)
- Sie bereiten dazu ihre eigenen konkreten Kundengespräche vor

### Trainingsunterlagen:

- Handouts
- Individuelle Dokumentation nach dem Training

### Transferaufgaben:

- Jeder notiert die eigenen konkreten Transfervorhaben, die er/sie nach dem Training umsetzen und in seinen/ihren Arbeitsalltag integrieren kann

**Wir freuen uns darauf, Sie persönlich kennenzulernen!**