



Lernen Sie uns im offenen Training kennen:

„Strukturiert und erfolgreich im Vertrieb“

Der Erfolgsschlüssel für Key Account und Außendienst

am 07.-08. März 2023

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	€ 1.495,00 / Teilnehmer zzgl. USt.
Für Schnell-Entschlossene bis 20. Jänner 2023	€ 1.395,00 / Teilnehmer zzgl. USt.

Rechnungstellung erfolgt nach Anmeldung

Anmeldung und Informationen über: johan.haeger@avansa.eu



„Strukturiert und erfolgreich im Vertrieb“

Der Erfolgsschlüssel für Key Account und Außendienst

Termin und Zeiten:

- 07.-08. März 2023, jeweils 9.00-17.00 Uhr

Hotel:

- At the Park Hotel, Kaiser-Franz Ring 5, 2500 Baden
- 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 02252 44 386.

Übernachtung im Einzelzimmer – bei Bedarf, inkl. Frühstück,
Einzelzimmer € 100,- pro Nacht. inkl. USt.

Zuzüglich Ortstaxe € 2,40
pro Nacht.

Dieser Spezial-Preis ist bei Buchungen bis spätestens 13. Februar geltend.

Hoteleigener Parkplatz €15,00 / Nacht inkl. USt.

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!