



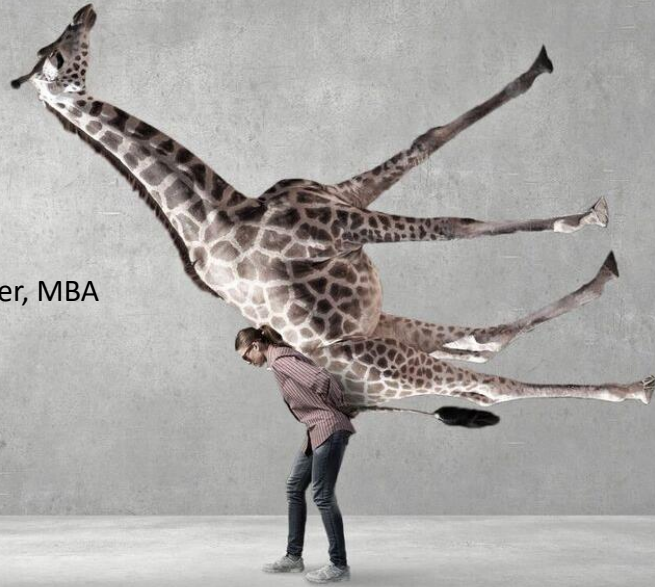
Lernen Sie uns im offenen Training kennen:

„Strukturiert und erfolgreich im Vertrieb“

Der Erfolgsschlüssel für Key Account und Außendienst

am 23.-24. Oktober 2024

Haupt-Trainer: Martin Semper-Lahner, MBA



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	€ 1.525,00 / Teilnehmer zzgl. USt.
Für Schnell-Entschlossene bis 15. September 2024	€ 1.425,00 / Teilnehmer zzgl. USt.

Rechnungstellung erfolgt nach Anmeldung

Anmeldung und Informationen unter office.zimmerl@avansa.eu



„Strukturiert und erfolgreich im Vertrieb“

Der Erfolgsschlüssel für Key Account und Außendienst

Termin und Zeiten:

- 23.-24. Oktober 2024, jeweils 9.00-17.00 Uhr

Hotel:

- Seminarhotel Springer Schloßl, Tivoligasse 73, 1120 Wien
- Ihre Investition beinhaltet:
2 Kaffeepausen und ein reichhaltiges Mittagsbuffet exkl. Getränke
- Für Ihre Übernachtung kontaktieren Sie bitte das Hotel direkt unter der Nummer +43 1 813 39 29 35 oder unter hotel@springer-schloessl.at

Bei Bedarf, Übernachtung im Einzelzimmer, inkl. Frühstück € 95,00 pro Nacht.

Die Preise verstehen sich inkl. aller gesetzlichen Abgaben und Steuern. Das Zimmerkontingent wird bis 2 Wochen vor dem Training gehalten.

Ihr Haupt-Trainer:

Martin Semper-Lahner blickt auf knapp 30 Jahre Erfahrung in der Führung von Vertriebs-Teams, Key Account Management, Organisations- & Personalentwicklung, sowie Coaching und Training zurück.

MBA, Akad. diplomierter Organisations-&Personalentwickler, Coach und Trainer für Erwachsenenbildung



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!