



# Dienstleistungen erfolgreich verkaufen

## „7 Schritte zu ihrem Verkaufserfolg“

### Thema

Je größer der Kostendruck auf die Lohnunternehmer wird, desto schärfer wird der Wettbewerb untereinander. Aktuelle Beispiele weisen auf einen regelrechten Preiskampf hin.

Genau mit dieser Problemstellung beschäftigt sich unser 3-Tages Topseminar.

Es muss jedem Unternehmer klar sein, dass es eine essentielle Aufgabe ist, die Dienstleistungen an den Kunden zu bringen



### Vorstellung Mag. Martin Binder

- > Der Trainer verkaufte jahrelang selber technische Produkte & Dienstleistungen, er kennt und versteht die Besonderheiten und Herausforderungen von Lohnunternehmern
- > Der Trainer hat u.a. bereits mehr als 550 Tage bei Mitreisen gecoacht – das Wissen bringt Ihnen noch mehr Tipps & Tricks für eine sofortige Umsetzung in Ihrer Lohnunternehmer Praxis





## Lernziele

Sie lernen und üben viele verschiedene Werkzeuge zur Entwicklung Ihres ganz persönlichen Verkaufsprozesses und Verkaufsgesprächs. Damit können Sie Ihr Lohnunternehmen systematisch, umsatz- und deckungsbeitragssteigernd und fit für den Wettbewerb entwickeln. In den zahlreichen Übungs- und Gesprächssituationen erhalten Sie Gelegenheit sich mit Ihren Unternehmer-Kollegen bezüglich Markt- und Geschäftseinschätzung auszutauschen.

## Inhalte

- Grundlagen menschlicher Kommunikation
- Vorbereitung auf verschiedene Gesprächssituationen (z.B. Stammkunde vs. Neukunde)
- Kundengespräch am Telefon (inkl. Terminvereinbarung, Kurz-Päsentation,...)
- Aufbau einer Gesprächsstruktur
- Fragetechnik & Das Aktive Hinhören
- Körpersprache Erkennen und Interpretieren
- Umgang mit Einwänden & Vorwänden
- Die Bedeutung von Emotionen auch/speziell im ländlichen / bäuerlichen Umfeld
- Die Gesprächspartner – verschiedene Persönlichkeitstypen (z.B. DISG, o.a.,...)

## Ihr Gewinn am Seminarende ist:

- Gelassener in zukünftigen Konflikt-Situationen gehen
- Erfolgreicher und professioneller Verkaufen & Kommunizieren in Beruf und Alltag
- Sensibilisierung auf nonverbale Botschaften
- Erkennen von Geschäftsmöglichkeiten & Schärfung der Wahrnehmungsgenauigkeit
- Dem Kunden typgerecht die Stärken von ihrem Lohnunternehmen vermitteln

## Informationen zur Anmeldung

<b>Termin Teil 1:</b>	<b>17. - 18. Jänner 2012</b> 1.Tag: 13 - 17 Uhr; 2. Tag: 09 - 17 Uhr
<b>Termin Teil 2:</b>	<b>29. Feb. - 01. März 2012</b> 1.Tag: 13 - 17 Uhr; 2. Tag: 09 - 17 Uhr
anschließend optional:	Coaching am Arbeitsplatz für den einzelnen Lohnunternehmer
Ort:	GH Stockinger, Ritzlhofstrasse 63-65, 4052 Ansfelden
Übernachtung:	Möglich im Hotel Stockinger (selbes Haus) - 07229-88321-0
Seminargebühr:	EUR 299,-
Voraussetzung:	Mitglied Vereinigung Lohnunternehmer Österreich Verbindliche Anmeldung mittels Anmeldeformular
Anmeldeschluss:	09. Jänner 2012

### Begrenzte Teilnehmerzahl – bitte rasch anmelden!

Die Anmeldung erfolgt mittels beigelegten Anmeldeformular per Fax oder Email.

### Nähere Informationen:

Mag. (FH) Reinhard Allerstorfer, Tel. 05-9060-400-51

### ► Vereinigung Lohnunternehmer Österreich (VLÖ)

Auf der Gugl 3, 4021 Linz  
Telefon: 05-9060-400-51  
Telefax: 05-9060-4900  
Mail: [office@lohnunternehmer.at](mailto:office@lohnunternehmer.at)  
[www.lohnunternehmer.at](http://www.lohnunternehmer.at)



## Weiterbildung für Lohnunternehmer - jetzt per FAX anmelden!

Anmeldeformular für das Verkaufstraining  
bis 09. Jänner 2012 faxen an:

**05-9060-4900**

Ich melde mich verbindlich zu folgenden Training an:

- Verkaufstraining Teil 1: 17. und 18. Jänner 2012
- Verkaufstraining Teil 2: 29. Februar und 01. März 2012

Firma \_\_\_\_\_

Vor-/Nachname \_\_\_\_\_

Telefonnummer \_\_\_\_\_

Geburtsdatum \_\_\_\_\_

Oder E-Mail an: [office@lohnunternehmer.at](mailto:office@lohnunternehmer.at)

Weitere Informationen für  
Lohnunternehmer unter:

Telefon: 05-9060-400-51

Fax: 05-9060-4900

