



Kauft mehr-Produktel

## Workshop

# Basistraining Vertrieb

### Termin:

Do, 19. Nov. - Fr. 20. Nov. 2009 in Köln

Die Erhöhung des Absatzes und somit alle Maßnahmen zur Neukundengewinnung und langfristigen Kundenbindung stehen im Fokus der Vertriebs- und Verkaufsaktivitäten erfolgreicher Unternehmen. Der persönliche Verkauf ist nach wie vor ein zentrales Instrument und auch die Anforderungen an die Verkaufsmitarbeiter steigen ständig. Für erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter ist es daher wichtig, sich immer wieder einen Spiegel vorzuhalten, die Kenntnisse und Fertigkeiten regelmäßig aufzufrischen und regelmäßig neue Impulse für die tägliche Arbeit zu gewinnen. Für Einsteiger in den Verkauf sowie für alle anderen Mitarbeiter mit Kundenkontakt sind die Schlüsselkompetenzen im Vertrieb ein wichtiger Baustein für die erfolgreiche Partnerschaft mit dem Kunden.

News & Hintergrundinformationen  
finden Sie unter:  
[www.Marketinginstitut.BIZ](http://www.Marketinginstitut.BIZ)

In dem von uns angebotenen Basistraining Vertrieb geht es nicht darum den Vertriebsmitarbeitern ein Korsett überzustülpen. Vielmehr geht es um das Verständnis und die Fähigkeiten zur Anwendung von Methoden im strategischen Vertrieb als auch um die konsequente Erarbeitung von vertriebsorientierten Kompetenzen in einer individuellen Ausformung. Am Ende des Workshops werden die Teilnehmer erstaunt sein, welches Potential in Ihnen steckt und nehmen die Herausforderungen im Verkauf und im Kundenkontakt mit Begeisterung an.

### Die neun guten Gründe für dieses Seminar

1. Praxisintensives und interaktives Training.
2. Umfangreiche und gut strukturierte Unterlagen.
3. Begrenzte Teilnehmerzahl garantiert eine hohe Interaktion und einen intensiven Lernerfolg.
4. Direkte Integration von Wünschen und Bedürfnissen der Teilnehmer in das Training.
5. Lerninhalte sind interdisziplinär angelegt und umfassen kommunikationswissenschaftliche, betriebswirtschaftliche und verhaltenswissenschaftliche Ansätze.
6. Hoher Wissenstransfer vom Seminar in den beruflichen Alltag.
7. Komplexe Lerninhalte werden verständlich und lebendig vermittelt.
8. Checklisten und Leitfäden für die direkte Umsetzung in der täglichen Praxis.
9. Das breite Themenspektrum Verkauf und Vertrieb wird auf die wesentlichen Grundlagen, Methoden und Instrumente für den strategischen und operativen Vertrieb komprimiert.

### Aus dem Inhalt

- Wie hängen Marketing, Vertrieb, Kundenorientierung und Verkauf zusammen?
- Strategische Kundenorientierung – Einflußfaktoren der Kundenzufriedenheit, Kundennähe, ...
- Methodengestützter Vertrieb – Strukturierte Verkaufsprozesse, Wertgenerierende Prozesse, ...
- Vertriebssysteme und Vertriebsorganisation – Vertriebsaufbau, Vertriebsinstrumente, ...
- Vertriebsplanung und Vertriebscontrolling – Strategische Vertriebsplanung, Kundenmanagement, ...
- Vertriebsunterstützende Maßnahmen – Verkaufsförderung, Aufbau von Netzwerken, ...
- Verkaufsgespräche – Erwartungen des Kunden, Vor- und Nachbereitung, Gesprächskonzepte, ...
- DISG-Persönlichkeitsmodell – Persönlichkeitstypen, Verhaltensmuster, Vertrauen und Beziehungen, ...

*Mehr Informationen finden Sie auf unserer Website!*

**Nutzen Sie unser Wissen für Ihren Erfolg!**

## Über das DIM

Das Deutsche Institut für Marketing ist ein Marketingunternehmen und arbeitet europaweit in den Geschäftsfeldern Marktforschung, Marketingberatung und Marketingtraining.

Das DIM hat 2009 den Internationalen Deutschen Trainingspreis gewonnen und bietet Premium Standard gemäß dem International Training Center Rating an.



## Das zusätzliche (+) an Leistung

- + TOP Wissen aus Wissenschaft und Praxis
  - + zahlreiche Praxistipps für Ihren beruflichen Alltag
  - + umfangreiche Trainingsunterlagen
  - + Checklisten & praktische Tools für Ihren Alltag
  - + sechs Monate Telefoncoaching
  - + zwölf Monate Zugang zum Online-Campus
- = Ihr Vertriebs Erfolg

## Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Neueinsteiger im Verkaufsinnen- und Verkaufsaussendienst. Ferner ist dieses Training ideal für alle Mitarbeiter, die mit Kunden in Kontakt kommen, die eine Basis für eine Kundenorientierung schaffen sowie ihre Kommunikationsfähigkeiten vertiefen möchten.

## Ihre Investition

€ 1.111,- zzgl. MwSt.

Im Seminarpreis sind umfangreiche Unterlagen, Mittagessen und Getränke enthalten. Der Preis versteht sich pro Teilnehmer. Ab dem zweiten Teilnehmer aus einem Unternehmen erhalten Sie jeweils 10 Prozent Rabatt. Die Seminarplätze werden nach Reihenfolge der Eingänge vergeben.

## Stornoregelung

Bis vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn ist eine Stornierung kostenfrei möglich. Bei einer Stornierung zwischen zwei und vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 50% des Veranstaltungspreises, danach 100%. Selbstverständlich können jederzeit Ersatzteilnehmer benannt werden.

Änderungen vorbehalten

## Fax-Anmeldung an:

+49 (0) 221 / 99 555 10-77

Ja, ich/wir nehme/n am Workshop Basistraing Vertrieb teil:

### Termin:

- Do, 19. Nov. - Fr. 20. Nov. 2009 in Köln

Unternehmen

Straße / Postfach

PLZ / Ort

Telefon / Mobil

Telefax

E-Mail

Anzahl der Teilnehmer  1  2  3  mehr als 3

1

Name, Vorname

Position, Abteilung

2

Name, Vorname

Position, Abteilung

3

Name, Vorname

Position, Abteilung

Ansprechperson

Datum / Unterschrift / Firmenstempel

10% Rabatt

## Veranstalter

DIM Deutsches Institut für Marketing GmbH  
Hohenstaufenring 43-45  
50674 Köln

Telefon  
0221 / 99 555 100

Telefax  
0221 / 99 555 10-77

info@Marketinginstitut.BIZ  
www.Marketinginstitut.BIZ

**DIM**

Deutsches Institut für Marketing

## Auch als Inhouse Seminar

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch firmeninterne Seminare an.

Ihr Vorteil: Sie erhalten zeitnah eine unternehmensspezifische und umsetzungsorientierte Lösung.

Unser Inhouse-Team freut sich über Ihren Anruf.

**IN TELEFON**  
0221 / 99555100