



Der erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter – Persönlichkeit mit Profil mit persolog® Verhaltens-Profil

Die Grundlagen für dauerhaften Erfolg im Vertrieb sind Menschenkenntnis und eine gute Selbstwahrnehmung. Im Seminar setzen sich die Teilnehmer mit ihren eigenen Verhaltenstendenzen auseinander und erfahren, wie diese auf Kunden wirken können. Doch unterschiedliche Kunden wollen auch unterschiedlich behandelt werden. Erfolgreich verkauft derjenige, dem es gelingt, sein Verhalten an die Bedürfnisse des Kunden anzupassen. Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter mit ständigem Kundenkontakt.

Inhalt

Die Persönlichkeit des Vertriebsmitarbeiters

- Was sind meine typischen Verhaltenstendenzen? – Erstellung des persolog® Verhaltens-Profiles
- Wie nimmt mich der Kunde wahr?
- Welche Entwicklungspotentiale kann ich für mehr Erfolg im Kundendienst nutzen?

Erfahrungsaustausch

- Unterschiedliche Beziehungen zu Gesprächspartnern
- Verschiedene Kundentypen

Vertriebsstrategieplanung

- Wie und woran erkennt der Vertriebsmitarbeiter die Persönlichkeit des Kunden?
- Beziehungsebene zwischen Vertriebsmitarbeiter und Kunde – Welche Erwartungen hat der Kunde an den Vertriebsmitarbeiter?
- Die Phasen des Gesprächsablaufs zwischen Vertriebsmitarbeiter und Kunde – eine Interaktion

Zielgruppe

Im Vertrieb tätige Mitarbeiter und Führungskräfte

Trainerin

Susan Pfeiffer, zertifizierte persolog® Trainerin

Termin

19. April 2011, 9:00 bis 16:00 Uhr

Ort

bsw – Beratung, Service & Weiterbildung GmbH, Dresden

Preis

245,- EUR/Teilnehmer zzgl. der gesetzlichen MwSt.
Mitglieder von SACHSENMETALL erhalten 10% Preisnachlass.
Im Preis sind ein Imbiss und Erfrischungsgetränke enthalten.
25,- EUR/Teilnehmer für das persolog® Verhaltens-Profil.

Kontakt

bsw – Beratung, Service & Weiterbildung GmbH

Jana Noltenius
Rudolf-Walther-Straße 4, 01156 Dresden
Telefon 0351 4250246, Telefax 0351 4250250
E-Mail jana.noltenius@bsw-mail.de, Internet www.bsw-sachsen.de



Antwortfax an 0351 4250226

Auch für den Versand im Fensterbriefumschlag geeignet.

bsw – Beratung, Service & Weiterbildung GmbH
Rudolf-Walther-Straße 4
01156 Dresden

- Ich/wir melde(n) mich/uns verbindlich zu folgenden Weiterbildungsangeboten an¹⁾:

Titel des Weiterbildungsangebotes

Titel des Weiterbildungsangebotes

Titel des Weiterbildungsangebotes

- Bitte schicken Sie uns Ihr aktuelles Bildungsprogramm.
- Ich/wir habe(n) folgende Fragen/Wünsche zum Seminar¹⁾:

- Die Kosten der Teilnahme am Seminar übernehme ich/ übernimmt das Unternehmen¹⁾.

Name, Vorname _____

Name, Vorname _____

Name, Vorname²⁾ _____

- Unser Unternehmen ist Mitglied bei SACHSENMETALL.

Firma _____

Straße/PLZ, Ort _____

Unterschrift _____

¹⁾ Bitte Zutreffendes unterstreichen.

²⁾ Bei mehr Teilnehmern bitte Anlage mit namentlicher Aufstellung beifügen.

GESCHÄFTS- BEDINGUNGEN

Anmeldung

Die Anmeldung wird nach Bestätigung durch die bsw GmbH für beide Seiten verbindlich. Die Berücksichtigung der Anmeldung erfolgt nach ihrem zeitlichen Eingang.

Zahlungsweise

Die Teilnehmergebühr ist nach Erhalt der Rechnung bis spätestens zum Tag des Beginns des Seminars zu entrichten.

Rücktritt

Wird die Anmeldung später als zwei Wochen vor Seminarbeginn zurückgezogen, werden 50 Prozent, bei Absage ab drei Tage vor Seminarbeginn 100 Prozent der Seminargebühr berechnet. Diese Gebühr entfällt, wenn der angemeldete Teilnehmer durch einen anderen Teilnehmer ersetzt wird.

Absage

Aus wichtigem Grund (zu geringe Teilnehmerzahl, Erkrankung des Seminarleiters) ist die bsw GmbH berechtigt, ein Seminar kurzfristig abzusagen. Bereits gezahlte Gebühren werden erstattet.

Unterbringung

Die bsw GmbH reserviert auf Wunsch für die Dauer des Seminars eine Unterkunft am Veranstaltungsort. Die Kosten dafür sind vom Teilnehmer an das jeweilige Hotel bzw. die jeweilige Pension zu entrichten.