

**SPEZIAL  
SEMINAR**

# semigator.de

Das Seminar- und Weiterbildungsportal

## Doppelte Schlagkraft im Vertrieb Das neue Hardselling & Neukunden mit Garantie



Heftinhalt: Tages-Seminare: „Das neue Hardselling“ & „Neukunden mit Garantie“

Medienpartner:

**Handelsblatt**

**Wirtschafts  
Woche**



[www.businesson.de](http://www.businesson.de)  
Das regionale Wirtschaftsportal



# Das Neue Hardselling

Seminar-Nr. 1440

## Verkaufen heißt verkaufen

**Wenn die Zeichen der Zeit auf Herausforderung stehen, sind neue Lösungen gefragt. Unser Erfolgsprogramm für Sie heißt „DAS NEUE HARSELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“. Es hat ein konkretes Ziel – den Verkaufserfolg. Es stellt die dafür erforderliche Kompetenz in den Mittelpunkt – das professionelle Verkaufen!**

Wer kann sich noch an die Skepsis und Begeisterung der 60er- und 70er-Jahre erinnern, als aus den USA die „Hardselling-Methode“ nach Europa herüberschwappte? Sie versuchte, hauptsächlich das Produkt mit aggressiver Verkaufsrhetorik in den Markt zu pressen.

DAS NEUE HARSELLING® ist anders hart – es ist ziel- und abschlussorientiert, denn „Wer seine Kunden nur beraten will, zwingt sie, woanders zu kaufen!“ Mit Das Neue Hardselling® hat Martin Limbeck für Sie ein Trainingsprogramm entwickelt, das Sie aktiv bei Ihrer Hauptaufgabe fördert: Produkte, Dienstleistung und sich selbst erfolgreich zu verkaufen. Verkaufen bedeutet heute ganz einfach auf den Punkt gebracht: Unternehmen müssen mit exzellent ausgebildeten Verkäufern im harten Wettbewerb bestehen.

„Sie haben in der Tat in München bleibenden Eindruck hinterlassen. Nicht nur Ihre ‚raumfüllende Präsenz‘ in den ersten Minuten Ihres Erscheinens und Ihrer Vorbereitung, sondern auch Ihre sehr energetische, leidenschaftliche und sehr authentische Art zu präsentieren zeigte uns, dass Sie Ihr Handwerk verstehen. Ich werde Sie weiterempfehlen.“  
*Christian Gerwens, Marketingleiter  
Miele & Cie. KG, Gütersloh*

**Trainer des Jahres 2008**

### Trainer:



Martin Limbeck ist ein Mann der Praxis, der weiß, worüber er spricht, und in der Lage ist, sein Wissen und Können zu vermitteln. Das stellte die Fachzeitschrift **Cash** fest. Vortragsredner, Bestseller-Autor, Trainer und Coach Martin Limbeck ist Expertenmitglied des Clubs 55, der German Speaker Association und des Top-Trainer-Teams SALESMASTERS. U. a. wurde er 2008 vom „Training“-Magazin zum Trainer des Jahres gekürt und 2009 mit dem Conga Award in der Kategorie „Referenten & Trainer“ ausgezeichnet. Martin Limbeck erhielt im Jahr 2006 den Internationalen Deutschen Trainingspreis sowie den 5-Years-Award 2008, jeweils in Bronze, in der Kategorie Verkauf/Vertrieb für sein Konzept **DAS NEUE HARSELLING® – Verkaufen heißt verkaufen**.

Das Buch zum Seminar:  
erhältlich auf [www.semigator.de](http://www.semigator.de)



**Termin: 09:00 -18:00 Uhr**

Fr., 30.04.2010 – Frankfurt a.M. /Königstein  
Do., 02.12.2010 – Dortmund

**Preis bei Einzelbuchung:** € 555,- netto  
(€ 660,45 € inkl. MwSt.)

**SONDERKONDITIONEN  
AUF DER RÜCKSEITE!**

### Ihre Seminarinhalte

- Was verstehen wir unter Hardselling?
- Akquisitions-Erfolgsstrategien auf höchster Ebene und Formulierungsketten
- Risiken, Methoden, Einsatz und Grenzen bei Das Neue Hardselling@
- Mit Zielorientierung, Willen und Einfühlungsvermögen zum Erfolg
- Motiv- und Motivationsermittlung des Kunden
- Selbstbewusster Verhandlungsstil mit höchstem Wirkungsgrad
- Aktive Reaktionen bei Scheinargumenten
- Systematisches Argumentieren im Überzeugungs- und Durchsetzungsprozess
- Mentale Vorbereitung zur Einwandsbehandlung
- 7 Gründe, aus denen Einwände, Vorwände und Bedingungen entstehen
- Auf Kaufwiderstände und Einwände richtig reagieren und zu Ihrem Vorteil nutzen
- Die Kunst der erfolgreichen Preisargumentation
- Wie aktivieren Sie den Kunden zum aktiven Referenzgeber? Elektronisch: Wie erreichen Sie, dass der Empfänger den Brief überhaupt öffnet?
- So überwinden Sie souverän jeden Einwand.
- Fünf Stufen, um in Preis- und Rabattgesprächen die Hosen anzubehalten

### Ihr Nutzen

Ab sofort:

- mehr Besuchstermine
- schnellere Abschlüsse
- höhere Margen
- mehr Zusatzverkauf!

## Neukunden mit Garantie Seminar-Nr. 1430

### 12 Wege für Ihre erfolgreiche Neukundengewinnung!

**Das Gewinnen neuer Kunden ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für Spitzenverkäufer in allen Branchen. Doch meist sind die klassischen Akquiseinstrumente in der heutigen Zeit nicht mehr wirksam, weil ihre Kunden unter einer Reizüberflutung leiden und mit ihrer Entscheidung allein gelassen werden.**

98 Prozent aller Verkaufstrainings beschäftigen sich mit dem Kundengespräch. Doch dieses ist meist nicht das Problem! Die Frage ist: Wie kommen Sie überhaupt an den Tisch des potenziellen Neukunden?

Eine Reihe von Antworten auf diese Frage erhalten Sie in diesem Seminar: Möglichkeiten der Kontaktaufnahme – auf die besondere Situation für Sie zugeschnitten – auf Ihren Typ als Verkäufer abgestimmt! Nicht ein „Patentrezept“ – sondern eine Auswahl an kreativen und ungewöhnlichen Erfolgsrezepten aus der Praxis.

Neukundenakquise bedeutet auch: mehr Anfragen und Angebote! Wenn Sie ein aktuelles Angebot mitbringen, erhalten Sie (nach Verfügbarkeit) eine individuelle Beratung.

#### Trainer:



Dirk Kreuter ist einer „der führenden Verkaufstrainer in Deutschland“ [acquisa]. Themen rund um die Neukundengewinnung im B2B stehen im Zentrum seiner Vorträge und Seminare. Dies spiegelt sich auch in seinen 10 Fachbüchern, DVDs und Hörbüchern wider, welche international Begeisterung finden.

Die Zusammenarbeit mit Unternehmen wie VW, Miele, SCA, DELL, Deutsche Post, ThyssenKrupp, Sony, Philips, Shell, L'Oreal, Zeiss, T-Mobile, Lufthansa, Santander hat ihm den Ruf des konsequent praxisorientierten Vertriebs- und Marketingexperten eingebracht.

„Experte für Neukundengewinnung“ (Wirtschaft & Weiterbildung) – „Verkaufs-Guru“ (Der Handel) – „gebündeltes Experten-Know-how“ (sales-Business).

„Wir konnten unsere Neukunden innerhalb von fünf Monaten verdoppeln.“

*Uwe Heider, AWE GmbH & Co. KG*

„Durch beste Schulung und gute Vorbereitung konnten wir den Millionenfisch an Land ziehen.“

*Steffen Knödler, Vertriebsleiter  
Lufthansa LEOS GmbH,  
Airport Frankfurt*

#### Ihre Seminarinhalte:

- Aktives Empfehlungsmarketing. So kommen Sie gratis an neue Kundenkontakte über Ihre bestehenden Kunden.
- So nutzen Sie Xing als Akquiseinstrument
- 10 weitere kreative und effektive Methoden der Neukundengewinnung. z.B.:  
Huckepack-Marketing, Marketing- und Vertriebskooperationen, Messeakquise als Aussteller und als Besucher, das eigene Fachbuch, Vorträge, Kundenveranstaltungen, PR, Interner Verbesserungsvorschlag: durch die Hintertür ins Kundenprojekt, Diplomarbeiten, Direct Mailings in Briefform und elektronisch ...
- Angebot = Auftrag, professionelles Angebotsmanagement
- Pencilselling und Wirtschaftlichkeitsberechnung als Türöffner
- Wenn nichts mehr geht: Geistige Brandstiftung®

#### Ihr Nutzen

- Sie kommen schneller, einfacher und effizienter zu neuen Kunden.
- Direkte Umsetzung und schneller Erfolg durch erprobte Praxisbeispiele
- Sie erhalten Praxisleitfäden für neue und innovative Techniken, z. B. die Zielkundenempfehlung.
- Darüber hinaus profitieren Sie von zahlreichen Tipps und Tricks aus der Verkaufspraxis.

**Termin: 09:00 - 18:00 Uhr**

Do., 29.04.2010 – Frankfurt a.M./Königstein  
Fr., 03.12.2010 – Dortmund

**Preis bei Einzelbuchung:** € 555,- netto  
(€ 660,45 € inkl. MwSt.)

**SONDERKONDITIONEN  
AUF DER RÜCKSEITE!**



Das Hörbuch zum Seminar. Erhältlich auf [semigator.de](http://semigator.de)



**Seminare jetzt buchen!**

**0800-50 60 44 46 (kostenfrei)**

E-Mail: [buchung@semigator.de](mailto:buchung@semigator.de)

Direktbuchung: [www.semigator.de](http://www.semigator.de)

## Anmeldefax

Heute noch ausfüllen und faxen an: **0611-880 959-10**

### Sonderkondition für Doppelte Schlagkraft im Vertrieb:

Profitieren Sie von dem Vertriebsprogramm „Doppelte Schlagkraft“ in 2010. Bei Doppelbuchung ist der dritte Teilnehmer von uns eingeladen.



2 Teilnehmer, 2 Seminare + **3. Person kostenfrei**  
€ 1.776,- netto (€ 2.113,44 inkl. MwSt.)

über € 1.056,72 inkl.  
MwSt. gespart



2 Teilnehmer, 1 Seminar + **3. Person kostenfrei**  
€ 1.110,- netto (€ 1.320,90,- inkl. MwSt.)

über € 660,45 inkl.  
MwSt. gespart



1 Teilnehmer, 2 Seminare  
€ 888,- netto (€ 1.056,72 inkl. MwSt.)

über € 264,18 inkl.  
MwSt. gespart



1 Teilnehmer, 1 Seminar  
€ 555,- netto (€ 660,45 inkl. MwSt.)

### Zielgruppe:

Verkäufer im Innen- und Außendienst • Verkaufsleiter •  
Marketingverantwortliche • Geschäftsführer •  
Selbstständige • Handelsvertreter



### Das Seminar als Inhouse- Training nach Maß!

Ich berate Sie gerne hierzu.

Natürlich kostenfrei unter der Telefonnummer:

**0800-50 60 44 46**

E-Mail: [Christian.Manthey@semigator.de](mailto:Christian.Manthey@semigator.de)

### Über SemiGator:

SemiGator, das Seminar- und Weiterbildungsportal, bietet Ihnen über 220.000 Seminare von über 700 Trainern und Coaches. Sie sparen doppelt: Zeit bei der Suche und bares Geld bei der Buchung.

### Vertriebsprogramm **Doppelte Schlagkraft**

Do. 29.04.2010 – Frankfurt a.M./Königstein – **Neukunden mit Garantie**

Anzahl Teilnehmer \_\_\_\_\_

Fr. 30.04.2010 – Frankfurt a.M./Königstein – **Das neue Hardselling®**

Anzahl Teilnehmer \_\_\_\_\_

Do. 02.12.2010 – Dortmund – **Das neue Hardselling®**

Anzahl Teilnehmer \_\_\_\_\_

Fr. 03.12.2010 – Dortmund – **Neukunden mit Garantie**

Anzahl Teilnehmer \_\_\_\_\_

Name, Vorname: \_\_\_\_\_

Position, Abteilung: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

### Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-Mail: \_\_\_\_\_

Datum/Unterschrift: \_\_\_\_\_

Ansprechpartner im Sekretariat: \_\_\_\_\_

Hinweis: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten.

### Anmeldung/Kundenservice

Kostenlose Hotline **0800-50 60 44 46**

Fax: 0611-880 959-10

E-Mail: [info@semigator.de](mailto:info@semigator.de)

Internet: [www.semigator.de](http://www.semigator.de)

Beratungshotline:

Mo. bis Fr. 7:00 - 22:00 Uhr, Sa. 10:00 - 14:00 Uhr

Anschrift:

SemiGator AG | Dornkratz 1 WP | 65207 Wiesbaden-Igstadt