

Exklusiv in Österreich: Erich-Norbert Detroy & Martin Limbeck
Profitieren auch Sie vom gemeinsamen Know-how der Top-Verkaufsprofis
Nutzen Sie den 2-Tages-Paketpreis!

Verkaufen mit Mehrwert!

Zwei Seminare & handfeste Tipps für Ihren Verkaufserfolg



Erich-Norbert Detroy

„Warum billig, wenn es auch teuer geht?“

**Nachlässe abschmettern –
Preise überzeugend durchsetzen**

25. Juni 2007



Martin Limbeck

„Hart, aber herzlich!“

**Verhandeln bis zum Abschluss –
garantiert!**

26. Juni 2007

Bessere Preise erzielen – Aufträge mitnehmen

**Zwei Seminare, die zusammen gehören wie eineiige Zwillinge.
Zwei Trainer, die Ihnen an beiden Tagen Rede und Antwort stehen.**

Gerade in der heutigen „Geiz-ist-geil“-Welt, benötigen Verkäufer überzeugende Argumente, um sich im gnadenlosen Wettbewerb mit ihrem Preis durchzusetzen. Wie am Bazar wird gehandelt, Unternehmen kommen in Bedrängnis. Wer da nicht über professionelle Preis-Verhandlungstechniken verfügt, bleibt auf der Strecke. **Erich-Norbert Detroy**, Europas Preis-Guru, hilft mit blendenden Ideen für einen besseren Gewinn.

Und was nützt es, gut verhandelt zu haben, aber nicht zum Auftrag gekommen zu sein? Kunden spielen Lieferanten gegeneinander aus, agieren mit Hinhalte-taktiken. Jetzt gilt es, die richtigen Abschlusstechniken zu beherrschen, gekonnt Abschluss-Widerstände zu überwinden. **Martin Limbeck**, Europas Experte im Neuen Hardselling, weiß Rat.

Die Profis



Erich-Norbert Detroy

ist einer der führenden und profiliertesten Management-, Motivations- und Verkaufstrainer Europas. Über 30 Jahre Berufserfahrung, die er in 500 europäischen Unternehmen sammelte, garantieren für erfolgreiche Konzepte. Seine Fans nennen Erich-Norbert Detroy den Turbo-

Teilnehmerstimmen

Es macht Freude, Erich-Norbert Detroy mit seiner lebendigen Art zuzuhören. Dadurch ist man überzeugt, das Gehörte in die Praxis umzusetzen.

Norbert Trattner, Frisch & Frost Nahrungsmittel GesmbH

Ich habe erlebt, wie ich selber zum Fan wurde. Martin Limbeck versteht es wie kein anderer, Inhalte, Themen und Praxis direkt und nachhaltig zu transportieren. Er ist und bleibt die „Hardselling“ No. 1!

Ralf Schmieddinghoff, Leiter Vertrieb, The Phone House

Das war einfach super!

Dalibor Nikolic, Best Select Finanzconsulting GmbH

Eines der besten Seminare, das ich je besucht habe. Inhalt und Präsentation erwecken neue Lust am Verkaufen.

Martin Hoffmann, OTIS GmbH

Eine gelungene Kombination zweier führender und praxisbezogener Referenten mit absolutem Mehrwert.

Alfred Hofer, Greentube I.E.S. AG

Sehr anregend, man möchte das Erlernte gleich ausprobieren.

Verena Danner, Lenzing Plastics GmbH

Bis dato das beste Seminar, das ich besuchen durfte.

Ing. Walter Rossmann, RIHA GesmbH

Super! Sehr überzeugend, viel „Real-Life“.

Michal Pala, Messer Tatragas s.r.o.

Trainer. Er ist Präsident des Club 55/Genf, der Gemeinschaft europäischer Verkaufs- und Marketingexperten.

Seine Bücher sind Quellen erfolgreicher Praxis und Bestseller unter den Verkaufsfachbüchern: Sich durchsetzen in Preisgesprächen- und verhandlungen, Mit Begeisterung verkaufen, Das Powerbuch der Neukundengewinnung, Sales Spirit®.

Seine Referenzliste liest sich wie ein Who is Who der Unternehmen: Allianz, BASF, BMW, Bosch, CISCO, DATEV, Denzel, Henkel, IBM, Raiffeisen, Volvo, Weidmüller, WMF, YTONG u.v.a.

Nachlässe abschmettern – Preise überzeugend durchsetzen

Montag, 25. Juni 2007

- Die enorme Bedeutung des Preises im heutigen Verdrängungswettbewerb
- Den Preis argumentieren und verkaufen: Nobler Preis – nur bei noblem Verkaufsstil!
- Preistaktik mit Schwellen, Paketen und Aktionen
- Psychologie der Preisinformation – die Befreiung von inneren Preisblockaden
- Die gefürchtete Preis-Klippe: „Zu teuer“ klar umschiffen
- Der Preis als beliebter Sündenbock
- Der erfolgreiche Umgang mit Preisdrückern im Kundenkreis
- Der „Handel“ um faire Preise
- Gewinnen im Konditionenpoker
- Durchsetzung von Preiserhöhungen, Preisanpassungen und kreative Preisstrategien

Verhandeln bis zum Abschluss – garantiert!

Dienstag, 26. Juni 2007

- Verhandeln: Hart aber herzlich!
- Struktur der optimalen Verhandlung
- Einschüchterungs- und Manipulationstaktiken bewusst kontern
- Verbale und nonverbale Kommunikation richtig einsetzen
- Mit Einfühlungsvermögen und Siegeswillen zum Abschluss
- Selbstbewusstes Verhandlungsgespräch mit höchstem Wirkungsgrad
- 12 Methoden, um den Abschluss in einer Win-win-Situation herzustellen
- Positiver Egoismus des Profi-Verkäufers bei Hinhalte-taktik oder „Nein“ des Interessenten
- Abschlussphase erkennen, entwickeln und lenken
- Das Abschlussgespräch gekonnt meistern

Lassen auch Sie sich und Ihr Verkaufsteam von den Ideen und Insidertipps der beiden Vertriebsexperten und Verkaufspraktiker begeistern!



Martin Limbeck

zählt zu den Spitzenverkaufstrainern und gilt als der Hardselling-Experte in Deutschland. Er agiert erfolgreich als Verkaufs-, Management- und Persönlichkeitstrainer in der Dienstleistungs- und Investitionsgüterbranche. Neben seiner vielseitigen Verkaufstätigkeit hat er zahl-

reiche Verkaufsschulungen konzeptionell entwickelt und praxisgerecht durchgeführt. So auch sein Motto: „Nur ein Verkaufstrainer, der selbst verkaufen kann, kann auch Verkaufsschulungen durchführen.“ In Praxis-Trainings vermittelt er Insider-Know-how und konkrete Erfolgsstrategien und stärkt bei Verkäufern das nötige Selbstbewusstsein für ein sicheres Auftreten beim Kunden.

Er ist Autor der Bücher Spitzenstrategien für Verkaufsprofis und DAS NEUE HARDELLING® – Verkaufen heißt verkaufen.

Organisation

Termine

Nachlässe abschmettern – Preise überzeugend durchsetzen

Montag, 25. Juni 2007
MV 706 708

Verhandeln bis zum Abschluss – garantiert!

Dienstag, 26. Juni 2007
MV 706 709

Jeweils ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
Seminar von 9:00 bis 16:00 Uhr

Seminarort

Hotel Vienna Penta Renaissance
1030 Wien, Ungargasse 60, Tel. +43 1 711 75

Anmeldung

Mit Anmeldeabschnitt an das ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6, per Fax +43 1 533 86 36-36 oder E-Mail: anmeldung@opwz.com

Rücktritt: Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 25% der Teilnahmegebühr verrechnet, ab dem Seminarbeginn ist die volle

Teilnahmegebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

Investition (exkl. 20% MWSt.)

€ 535,- je TeilnehmerIn bei Buchung eines Seminartages
€ 475,- je TeilnehmerIn für Mitglieder Forum Vertrieb & Verkauf

2-Tages-Paketpreis

€ 995,- je TeilnehmerIn bei Buchung beider Seminartage
€ 875,- je TeilnehmerIn für Mitglieder Forum Vertrieb & Verkauf

Inkl. Begrüßungskaffee, Mittagessen, Pausenerfrischungen, Arbeitsunterlagen und ÖPWZ-Zertifikat

Kontakt

Mag. Barbara Halapier
Tel. +43 1 533 86 36-58, E-Mail: barbara.halapier@opwz.com

Gerne informieren wir Sie auch über das neue Netzwerk Forum Vertrieb & Verkauf und Ihre Vorteile!

Anmeldung

(Zutreffendes bitte ankreuzen)

www.opwz.com

- 2-Tages-Paket** 25. 6. 2007, MV 706 708 und 26. 6. 2007, MV 706 709
- Nachlässe abschmettern – Preise durchsetzen** 25. 6. 2007, MV 706 708
- Verhandeln bis zum Abschluss – garantiert!** 26. 6. 2007, MV 706 709

Vor- und Zunamen

Funktion(en)

ZVR 598402620

1. TeilnehmerIn

2. TeilnehmerIn

3. TeilnehmerIn

Firma/Anschrift

Mitarbeiteranzahl

Branche

E-Mail

Telefon

Fax

Datum

Unterschrift