

Kunden und Sales Akademie 2017 Linz

Wer sich nicht bewegt, der wird bewegt

Machen Sie sich und Ihre Mannschaft
Fit im Vertrieb



Brunner Unternehmensberatung

www.verkauf-coaching.at

28-04-2017

04-05-2017

19-05-2017

08-06-2017

Vertriebs Basics

Zielgruppe:

- Techniker
- Consultants
- Sales
- Presales

Vertriebsbasics für den Verkauf von technischen Produkten/Dienstleistungen



Ziel der Schulung:

- ✓ **Basiswissen über den Vertrieb**
- ✓ **Umgang und Kennenlernen von Vertriebstools**
- ✓ **Optimierung der persönlichen Kundengespräche**

Themenbeschreibung:

- Was ist Vertrieb ?
- Die Vertriebsleiter zum Abschluss
- Grundsatzwissen Schlagzahlenmanagement
- Die 12 goldenen Verkaufsregeln
- Statistik
- handwerkliche Verkaufsfähigkeiten
- Verkaufsprozess – Was passiert nach dem Abschluss ?
- Erstellung eines individuellen Verkaufskonzeptes
- Angebotsoptimierung
- Kundentypen - Menschentypen
- Schwierige Kundentypen
- Reklamationen
- Was sind USP s ? Erarbeitung von Argumentationsebenen

Referent: MAG ANDREAS BRUNNER

Termine:

Frühjahr 2017: 28.04., 04.05., 19.05. ,08.06.

Kosten:

349,- Euro/Person, 10 % Rabatt bei Mehrfachbuchungen

Ort:

Linz (je nach Verfügbarkeit kurzfristige Information via email nach Anmeldung),

Mindestteilnehmeranzahl 5 Personen, Gebühr wird bei Absage retourniert

Anmeldung: **telefonisch unter 0664 132 53 85 oder per email an**

office@brunner-beratung.at

Die fixe Anmeldung erfolgt erst durch die Einzahlung des Seminarbetrages

21-04-2017

12-05-2017

31-05-2017

21-06-2017

Für Fortgeschrittene im Vertrieb:

Optimierung der eigenen Verkaufsleistung im technischen Vertrieb



Ziel der Schulung:

- ✓ **Psychologisches Verkaufen**
- ✓ **Optimierung aller Vertriebstools**
- ✓ **Optimierung der Abschlussphasen für Profis und erfahrene Verkäufer**

Für Profis im Vertrieb

Zielgruppe:

- **Verkaufsleiter**
- **Consultants**
- **Sales**
- **Presales**
- **Vertriebsprofis**

Themenbeschreibung:

- Die eigene individuelle Leistungsoptimierung
- Mythen im Vertrieb
- Individuelle Optimierungsansätze
- Einwände richtig behandeln
- Preisverhandeln optimieren
- Abschlussstärke ausbauen
- Nach dem Abschluss ist vor dem Abschluss
- Psychologisches Verkaufen
- Kundentypen einschätzen und sinnvoll nützen
- Die letzten Reserven mobilisieren

Referent: MAG ANDREAS BRUNNER

Termine:

Frühjahr 2017: 21.04., 12.05., 31.05, 21.06,

Kosten:

349,- Euro/Person 10 % Rabatt bei Mehrfachbuchungen

Ort:

Linz (je nach Verfügbarkeit kurzfristige Information via email nach Anmeldung)

Mindestteilnehmeranzahl 5 Personen, Gebühr wird bei Absage retourniert

Anmeldung:

telefonisch unter 0664 132 53 85 oder per email an office@brunner-beratung.at

Die fixe Anmeldung erfolgt erst durch die Einzahlung des Seminarbetrages

27-06-2017

Begeistern Sie schon oder langweilen Sie Ihre Zuhörer ?



Optimieren von Software und Hardware Präsentationen

Präsentations- Optimierung

Ziel der Schulung:

- ✓ Konzentration auf das Wesentlichste
- ✓ Erstellung einer Präsentationsroad Map
- ✓ Optimierung der Firmen und Produktpräsentationen

Zielgruppe:

Alle jene,
die Produkte,
Ihre Firma,
oder Anderes
präsentieren
müssen

Themenbeschreibung:

- Typische Fehler bei Präsentationen
- Präsentationsplanung
- Aufbau von Präsentationen
- Kommunikation in der Präsentation
- Produkte zerlegen
- Nutzen Merkmals Liste
- Botschaften in Präsentationen
- Medien

Referent: MAG ANDREAS BRUNNER

Datum:

27.06.2017

Kosten:

349,- Euro/Person 10 % Rabatt bei Mehrfachbuchungen

Ort:

Linz (je nach Verfügbarkeit kurzfristige Information via email nach Anmeldung)

Mindestteilnehmeranzahl 5 Personen, Gebühr wird bei Absage

Anmeldung:

telefonisch unter 0664 132 53 85 oder per email an office@brunner-beratung.at

Die fixe Anmeldung erfolgt erst durch die Einzahlung des Seminarbetrages

17-05-2017

30-05-2017

Führungskräfteausbildung

Ausbildung für Vertriebsleiter, Geschäftsführer und Führungskräfte im technischen Vertrieb

Ziel der Schulung:

- ✓ Vermittlung des Basiswissen für Vertriebsführungskräfte
- ✓ Führungstools für den Vertrieb kennenlernen



www.shutterstock.com · 7704406

**Führungskräfte
Im Vertrieb**

Themenbeschreibung:

- Führungstools für die Vertriebsleitung erkennen und richtig einsetzen
- Effizienz in der Steuerung des Vertriebsapparates
- Aufgaben der Führungskräfte im Vertrieb
- Kennzahlen für mehr Erfolg in der Vertriebssteuerung
- Standardprozesse im Vertrieb analysieren und optimieren
- Richtig Führen im Vertrieb - auch in heiklen Situationen
- Erfolgs-Faktor Mensch: Mitarbeiter motivieren, weiterbilden und finden
- Chancen im Recruiting und Onboarding von Vertriebsmitarbeitern
- Erstellung und Controlling des Vertriebsbudgets
- Vertragsgestaltung Dienstverträge im Vertrieb rechtskonform gestalten

Referent: MAG ANDREAS BRUNNER

Datum:

2 Tage 17.05. 2017 + 30.05.2017

Kosten:

2 Tage 695,- € pro Person, 10 % Rabatt bei Mehrfachbuchungen

Ort:

Linz (je nach Verfügbarkeit kurzfristige Information via email nach Anmeldung)

Mindestteilnehmeranzahl 5 Personen, Gebühr wird bei Absage retourniert

Anmeldung:

telefonisch unter 0664 132 53 85 oder per email an office@brunner-beratung.at

Die fixe Anmeldung erfolgt erst durch die Einzahlung des Seminarbetrages

Zielgruppe:

- Geschäftsführer
- Vertriebsleiter
- Abteilungsleiter
- Zukünftige Führungskräfte

23-05-2017

24-05-2017

KAM

Zielgruppe:

- GF/Vorstand
- Verkaufsleiter,
- Key Account Manager,
- Sales Manager,
- Aussendienst

Grosskundenbetreuung

Key Account Management

Ziel der Schulung:

- ✓ Vermittlung des Basiswissen im Key Account Management,
- ✓ Erarbeitung von individuellen Key Account Strategien



Themenbeschreibung:

- Grundsatzwissen Key Account Management
- Verkaufsprozess Stufen des Verkaufs
- Die vier Ebenen des Key Account Management
 - Strategische Ebene
 - Organisatorische Ebene
 - Operative Ebene
 - Personelle Ebene
- Einwandbehandlung bei Jahresgesprächen
- Preisverhandlungen mit Key Accounts
- Die 10 Elemente für das Management von Key Accounts
- Key Accounts gewinnen
- Key Accounts entwickeln
- Key Accounts langfristig binden
- Kundenbindungsmanagement

Referent: MAG ANDREAS BRUNNER

Datum:

2 Tage 23.05.2017 und 24.05.2017

Kosten:

2 Tage 695,- € pro Person, 10 % Rabatt bei Mehrfachbuchungen

Ort:

Linz (je nach Verfügbarkeit kurzfristige Information via email nach Anmeldung)

Mindestteilnehmeranzahl 5 Personen, Gebühr wird bei Absage retourniert

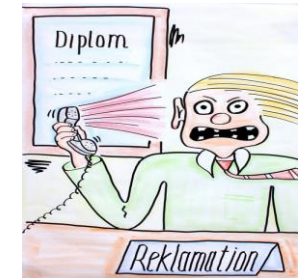
Anmeldung:

telefonisch unter 0664 132 53 85 oder per email an office@brunner-beratung.at

Die fixe Anmeldung erfolgt erst durch die Einzahlung des Seminarbetrages

05-05-2017

Der Umgang mit schwierigen Kunden (leider werden die immer mehr....)



Umgang mit schwierigen Kunden

Zielgruppe:

- Servicemitarbeiter
- Techniker
- Consultants
- Sales Manager
- Aussendienst
- Innendienst

Ziel der Schulung:

- ✓ Den Umgang mit schwierigen Kunden erlernen
- ✓ Erhöhung der Kundenzufriedenheit und Kundenbindung

Themenbeschreibung:

- Grundsatzwissen über Kundenmanagement
- Kundenlebensdauer
- Schwierige Kundentypen
- Konfliktsituationen
- Rhetorik bei schwierigen Kunden
- Verhaltensmuster von schwierigen Kunden
- Beschwerden und Reklamationen als Chance
- Einwandbehandlung bei Reklamationen
- Kunden langfristig binden
- Kundenbindungsmanagement

Referent: MAG ANDREAS BRUNNER

Datum:

05.05.2017

Kosten:

349,- Euro/Person 10 % Rabatt bei Mehrfachbuchungen

Ort:

Linz (je nach Verfügbarkeit kurzfristige Information via email nach Anmeldung)

Mindestteilnehmeranzahl 5 Personen, Gebühr wird bei

Absage retourniert

Anmeldung:

telefonisch unter 0664 132 53 85 oder per email an office@brun-beratung.at

Die fixe Anmeldung erfolgt erst durch die Einzahlung des Seminarbetrages

25-04-2017

09-05-2017

Grundlagen der Kommunikation oder wie versteht man mich besser...



Ziel der Schulung:

- ✓ Reden kann jeder, aber richtig, zielgerichtet kommunizieren nicht
- ✓ Erhöhung der beruflich und privat Kommunikationsfähigkeit
- ✓ Mit wenigen Worten, mehr erreichen !!!!!!!

Grundlagen der Kommunikation

Themenbeschreibung:

- Grundsätze der Kommunikation
- Tipps & Tricks für bessere Kommunikation
- Schwierige Menschentypen in der Kommunikation
- Rhetorik und Konfliktsituationen
- Rhetorik vs Kommunikation
- Rhetorische Schlagfertigkeit erhöhen
- Einwände rhetorisch bekämpfen
- Sätze und Wörter, die man besser nie sagen sollte
- Individuelle Rhetorikoptimierung

Referent: MAG ANDREAS BRUNNER

Datum:

25.04.2017 und 09.05.2017

Kosten:

1 Tag.....349,- Euro/Person 10 % Rabatt bei Mehrfachbuchungen

Ort:

Linz (je nach Verfügbarkeit kurzfristige Information via email nach Anmeldung)

Mindestteilnehmeranzahl 5 Personen, Gebühr wird bei Absage retourniert

Anmeldung:

telefonisch unter 0664 132 53 85 oder per email an office@brunner-beratung.at

Die fixe Anmeldung erfolgt erst durch die Einzahlung des Seminarbetrages

Zielgruppe:

- Servicemitarbeiter
- Techniker
- Consultants
- Sales Manager
- Aussendienst
- Innendienst
- Jeder, der viel redet

... Im Vertrieb ist es wie im Sport,

neben Fleiss und Hartnäckigkeit muss man an seiner Technik feilen.....



Mag Andreas Brunner, Unternehmensberater und Vertriebstrainer, ausgebildeter Wirtschaftstrainer

Schwerpunkte:

- **Vertrieboptimierung und Optimierung der Vertriebsstrategien**
- **Trainings im Vertriebsbereich**
- **Key Account Management**
- **Aussendienstcoaching**

**langjährige Erfahrung in der B2B
Beratung und Vertrieboptimierung**

Kontakt:

www.verkauf-coaching.at

0043 664 – 132 53 85 oder per email an office@brunner-beratung.at

