

# ERFOLGSGRUNDLAGEN FÜR VERKAUFSGESPRÄCHE – KOMPAKTSEMINAR

## REFERENT



**Eugen Erni**  
Erni Consulting GmbH

## INHALT

- **Lust statt Frust beim Verkaufen**
  - Potenzial und Chance prüfen
  - Spitzenleistungen durch Begeisterung
- **Überlegenheiten kennen - und nutzen!**
  - Ohne Kontakt kein Kontrakt
  - 7 Kontaktelemente überzeugen
  - Der professionelle Akquisitionsrhythmus
- **Wir sind der bessere Partner**
  - „Es läuft doch alles über den Preis!“
  - Das ganze Leistungsbündel verkaufen!
  - Leistung zählt und mehr - auch - nicht
- **Professionelle Argumentation**
  - Warum Kunden wirklich kaufen
  - Der Nutzen für den Kunden zählt
  - Unsere besten Argumente
- **Einwände und Vorwände**
  - Vom Einwand zum Argument
  - So reagieren wir richtig
- **Königsdisziplin Preisgespräch**
  - Die drei entscheidenden Stufen
  - „Zu teuer!“- und jetzt?
- **Taktiken der Preisverhandlung**
  - Verhandeln heißt geben und nehmen
  - Nach dem Auftrag ist vor dem Auftrag

Dienstag,  
9. Februar 2010  
10.00 – 18.00 Uhr  
Mittwoch,  
10. Februar 2010  
9.00 – 16.00 Uhr

Veranstaltungsort:  
Ludwig Erhard Haus Berlin  
2. Etage, Raum 2 D 09  
Fasanenstraße 85  
D-10623 Berlin

## Hotels am Veranstaltungsort

**Motel One Berlin  
Ku'damm**  
Kantstraße 7 – 11 A  
+49 30 31517360

**Hotel Astoria**  
Fasanenstraße 2  
+49 30 3124067

## ZIELE

Nach diesem Intensiv-Training können Sie

- Ihre Verkaufsgespräche systematisch aufbauen
- Kaufmotive, Bedarf und Bedürfnisse Ihrer Kunden gezielt ermitteln
- Ihr Unternehmen und sich selbst bei Neukunden interessant präsentieren
- Ihre Produkte und Lösungen in einem Erstgespräch überzeugend darstellen
- souverän auf Taktiken Ihres Gegenübers reagieren
- bestens vorbereitet in der Praxis Ihre Chancen für die Auftragsgewinnung maximieren

**KOSTEN:** 1190,- € zzgl. MwSt. für das zweitägige Seminar inklusive Seminarunterlagen, Verpflegung während der Veranstaltung, Abendessen am ersten Abend sowie Zugang zum Online-Unterlagenportal

**ANMELDUNG:** Bitte melden Sie sich bis zum 26.01.2010 an. Spätere Anmeldungen können gerne nach Rücksprache berücksichtigt werden. Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.verpackungsakademie.de](http://www.verpackungsakademie.de), wo Sie bequem Ihre Anmeldung online vornehmen können.

## Dipl.-Ing. Lena Wohlatz

Deutsches Verpackungsinstitut e.V. (dvi) · D-14165 Berlin, Kundendorfstraße 19  
Tel. +49 30 8049858-13 · Fax +49 30 8049858-18 · E-Mail [wohlatz@verpackung.org](mailto:wohlatz@verpackung.org)