

SEMINAR // **VERHANDLUNGEN ERFOLGREICH FÜHREN, KUNDEN UND PARTNER GEWINNEN**

DATUM	03.-04.02.2016
ZEIT	jeweils 09:00 -16:00 UHR
ORT	BIO CITY LEIPZIG Deutscher Platz 5 04103 Leipzig Konferenzraum 2
TEILNAHMEGEBÜHR	BIOSAXONY Mitglieder 350 € (netto)
inkl. Verpflegung	NICHT-Mitglieder 400 € (netto)

INHALT

Grundlagen der Gesprächsführung // Fragetechniken //
Selbstmotivation // Körpersprache deuten und einsetzen //
Phasen der Gesprächsführung // Konfliktgespräche führen //
Erfolgreiche Behandlung von Einwänden // Einsatz von Abschlusstechniken //

INFOS //

Der Verkäufer stellt in den meisten Unternehmen eine zentrale Schlüsselrolle rund um den Unternehmenserfolg dar. Dabei heißt erfolgreich Verkaufen nicht nur Steigerung der Einnahmen, sondern auch Kundenzufriedenheit, Kundenbindung und Erweiterung des Kundenstamms.

Das Seminar berücksichtigt die individuellen Gesprächsstile und Persönlichkeiten der Teilnehmer, um diese mit bewährten Techniken zu unterstützen und den Erfolg zu erhöhen. Speziell wird auf die Behandlung von Einwänden/Vorwänden eingegangen sowie auf verschiedene Abschlusstechniken. Videobeispiele erläutern typische Gesprächssituationen und helfen die Signale der Körpersprache zu interpretieren.

Geübt werden die Verkaufstechniken in Gesprächssituationen unter Berücksichtigung von typischen Argumentationen verschiedener Kundengruppen. Besonders wird dabei auf das Beziehungsmanagement und den Verkauf „über die Person“ eingegangen. Die Gesprächstrainings werden bei Einverständnis der Teilnehmer auf Video aufgezeichnet und ausgewertet. Danach werden die Aufnahmen gelöscht.

ZIELSETZUNG:

Vermittlung von Grundlagen der Gesprächsführung und Training von Gesprächssituationen mit Kunden, Geschäftspartnern und Investoren.

ZIELGRUPPE:

Vertriebsmitarbeiter, Mitarbeiter mit Kundenkontakt

TEILNAHMEBEGRENZUNG:

mind. 10 Teilnehmer, maximal 12 Teilnehmer

Anmeldung // BIS 22.01.2016

online unter:

www.biosaxony-tools.de/limesurvey/index.php/835531/lang-de



REFERENT //

DR. ANDRÉ HENKE ist Arzt und Biophysiker. Seit 2004 ist er als selbständiger Unternehmensberater, Seminarleiter und Trainer tätig.

Herr Dr. Henke verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Life Sciences Bereich. Er arbeitete im Vertrieb und Marketing, war Vertriebsleiter und Geschäftsleitungsmitglied in deutschen und ausländischen Unternehmen.

2004 machte er sich mit der HCMC Akademie selbständig und bietet seit dem Seminare zu den Themen Vertrieb, Marketing und Strategie im Life Sciences Bereich an.

In den letzten 10 Jahren nahmen Mitarbeiter von über 350 Unternehmen, insbesondere aus dem Medizintechnik-Bereich, an den Seminaren und Trainings der HCMC Akademie teil.

PARTNER //



RÜCKANTWORT //

BIS 22.01.2016

Bitte melden Sie sich verbindlich bis spätestens 22.01.2016 unter www.biosaxony-tools.de/limesurvey/index.php/835531/lang-de an.

Die Teilnehmerzahl für die Veranstaltung ist begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Eine Stornierung der Anmeldung bleibt bis zum jeweiligen Anmeldeschluss kostenfrei. Bei einer Stornierung nach dem Anmeldeschluss werden 50% des Kurspreises fällig.

ANFAHRT //

BIO CITY LEIPZIG
Deutscher Platz 5 | 04103 Leipzig

biosaxony e.V.
Tatzberg 47–51
01307 Dresden
Germany

Phone // +49 351 796 5500
Fax // +49 351 796 5610
info@biosaxony.com

www.biosaxony.com

