



## Verkaufstraining für Profis Verkaufstraining III Der Einbezug mentaler Techniken ins Verkaufsgespräch

29./30. April 2008, 70173 Stuttgart  
 24./25. November 2008, 46284 Dorsten

### ZIELSETZUNG

Erlangen Sie noch mehr Sicherheit und Effizienz auch bei schwierigen Verkaufs- und Verhandlungsgesprächen; profitieren Sie von der Mitberücksichtigung bewährter, vielfach völlig unbekannter Imaginationstechniken, die auch Spitzensportler erfolgreich praktizieren – um mehr Abschlüsse im Verkauf zu erwirken. Seminar für Profis. Glauben Sie, bereits (fast) alles zu kennen? Lassen Sie sich positiv überraschen!

### INHALTE

- Techniken zur rhetorischen Vorbereitung von Verkaufsgesprächen
- Höhere Kompetenz durch gedächtnistechnische Verkaufsrhetorik
- Technik der mentalen Vororganisation
- Szenario-Imaginationstechnik
- Merktechniken für Namen, Telefonnummern, Produktvorteile, Kundenaussagen, Termine und Arbeitsabläufe
- Kundensituationen mit einem fotografischen Gedächtnis sehen

- Situativ besser entscheiden mit dem Blitzlichtgedächtnis
- Förderung der eigenen Kreativität durch aktives Zuhören
- Speicherungstechnik für schwierige Kundenwünsche
- Richtiges Auswerten und Umsetzen von Informationen
- Visualisierungstechniken für Kunden-Problemlösungen
- Fragetechnik, Gesprächsführung und Entscheidungsfindung unter dem Gesichtspunkt der Kreativität
- Übungen zur Steigerung der persönlichen Gegenwarts Klarheit und Reaktionsschnelligkeit beim Kunden
- Customer Focus aktiv betreiben
- Situationen, von den Teilnehmern vorgegeben, werden analysiert, präzisiert und in Form von Videoübungen auf den Punkt gebracht und Verhaltens- und Lösungsvorschläge eingeübt. Die Imaginationstechniken üben eine magnetische Wirkung auf meine Zielerreichung aus.

### METHODE

- Trainer-Input, Reflexion vorgegebener Situationen, 85% Übungen, zum Teil Videotraining, Motivationsbooster.

### ZIELGRUPPE

Verkäufer, Verhändler, Vertriebsleiter, Customer-Focus-Relation-Manager, Account-Manager, Handelsvertreter

### SEMINARLEITUNG

Wolfgang Baitz, Geschäftsführer der W. Baitz Unternehmensberatung, 46284 Dorsten; Studiengänge: Medizin, Psychologie, jahrelange Tätigkeit als Leiter eines Verkaufsbüros eines bekannten Unternehmens. Selbständig seit 1980. Managementtrainings, Verkauf, Kreativität, Kommunikation, Coaching

### TEILNAHMEGEBÜHR

995,- € zzgl. 19 % MwSt., ab 3 Teilnehmern pro Firma 15% Ermäßigung.  
 Enthalten in der Gebühr sind Seminarunterlagen und Pausengetränke; nicht enthalten sind Kosten für Zimmer und Mittag- und Abendessen.

### AUSKÜNFTE, HINWEISE, FRAGEN

Weitere Informationen erhalten Sie im **Internet** unter **www.baitz.de**

Bei Fragen rufen Sie uns bitte an oder schreiben Sie uns ein Email  
 Ihr Ansprechpartner:

H.G. Schuster  
 Telefon: 02362 94144  
 E-Mail: hgs@baitz.de

### ORT

Dorint Budget Hotel  
 Düsseldorf Ratigen  
 An der Pönt 50  
 40885 Ratingen-Breitscheid

Tel. 02102 918 -5  
 Fax 02102 018 -900

Jeweils von 9.00h - 17.00h

Formular bitte in Blockschrift ausfüllen

Coupon bitte abschneiden, kopieren oder per Fax versenden. 

## ANMELDUNG

Teilnehmer (Titel, Vorname, Name)


Firma

Firma (Rechnungsempfänger)

Abteilung (Rechnungsempfänger)

Straße / Postfach

Ort / Zustellpostamt

Hiermit melde ich mich zu folgendem Seminar an: 

Thema

Termin

Ort

Bei Stornierung bis 2 Wochen vor Seminarbeginn fallen 50 EUR Stornierungsgebühr an (zzgl. MwSt.). Danach ist die volle Teilnahmegebühr

- Bitte reservieren Sie in meinem Namen ein Einzelzimmer im Seminarhotel vom \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_.

Unternehmensberatung  
 Wolfgang Baitz  
 Parkweg 5

**46284 Dorsten**

Einfach und bequemer per Fax: 02362/94146

Ort, Datum

Unterschrift