



**Wolfgang Baitz**  
*Personal- und Unternehmensberatung*

SEMINAR

## **Verkaufsexcellence** *Verkaufstraining III*



# Verlaufsexcellence

---

## *Verkaufstraining III*

### **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!

### **ZIELGRUPPE**

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

#### **Termine**

**14. - 15. März 12**  
46514 Schermbeck

**23. - 24. Oktober 12**  
46514 Schermbeck

## 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 Gegenwartsklarheit und Reaktionsgeschwindigkeit 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.

## SEMINARLEITUNG

Wolfgang Baitz, Geschäftsführer der Baitz Unternehmensberatung, Dorsten.

Studiengänge: Medizin, Psychologie, vieljährige Lernvorgänge mit dem Münchner Chefdirigenten S. Celibidache auf dem Gebiet Konzentration, Kreativität, Denken; jahrelange Tätigkeit als Leiter eines Verkaufsbüros eines bekannten Unternehmens.

Selbständig seit 1980. Managementtrainings, Coaching Gedächtnis, Kreativität, Kommunikation, Teamentwicklung.

## SEMINARGEBÜHR

Zweitägiges Seminar: 995,- € zzgl. MwSt, ab 3 Teilnehmern pro Firma 15% Ermäßigung. Enthalten in der Gebühr sind Seminarunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke; nicht enthalten sind Abendessen und Übernachtungskosten.

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter [www.baitz.de](http://www.baitz.de)  
Bei Fragen rufen Sie uns bitte an oder schreiben Sie uns.

Ihr Ansprechpartner: **H.G. Schuster Telefon: 02362 94144, e-Mail: [hgs@baitz.de](mailto:hgs@baitz.de)**

## ÜBERNACHTUNG

Wir empfehlen das jeweilige Seminarhotel. Zimmerreservierungen nehmen wir auf Wunsch gerne für Sie vor. Die Übernachtung ist nicht in der Seminargebühr enthalten.

## ORTE

Hotel Albert  
Borkener Straße 199  
46284 Dorsten  
Telefon: 02362 94790  
Fax: 02362 947919  
[www.hotel-albert.de](http://www.hotel-albert.de)

## SEMINARZEITEN

Beginn: 1. Tag, 09.30 Uhr  
Ende: 2. Tag, 16.30 Uhr

# Anmeldung

---

Teilnehmer (Titel, Vorname, Name)

---

Funktion

---

Firma

---

Straße, PLZ/Ort, Land

---

Telefon

---

Telefax

---

e-Mail

**Hiermit melde ich mich zu folgendem Seminar an:**

---

Thema

---

Termin

Die Rechnung wird Ihnen mit der Anmeldebestätigung zugesendet.

Bei Stornierung bis zwei Wochen vor Seminarbeginn fallen 100 € Stornierungsgebühr an (zzgl. MwSt.). Danach ist die volle Teilnahmegebühr fällig.

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

Eine Zimmerreservierung ist nicht erforderlich.

---

Ort, Datum

---

Unterschrift

Bitte senden Sie uns das ausgefüllte Anmeldeformular per Post an: Unternehmensberatung Baitz, Parkweg 5, 46284 Dorsten, oder einfach und bequem per Fax: 02362 94146