

**Tagungsort
Köln**

bsw-Geschäftsstelle

Seminarraum Erdgeschoss

An Lyskirchen 14

50676 Köln

Fußläufig zum Tagungsort liegen folgende Hotels:

Hotel Lyskirchen, www.hotel-lyskirchen.de

Hotel Allegro, www.hotel-allegro.com

Hotel Maritim, www.maritim.de / Köln

Bitte melden Sie sich für den Workshop

am 14. und 15. April bis zum

27. März 2015 an.

Bitte melden Sie sich für den Workshop

am 8. und 9. Dezember bis zum

19. November 2015 an.

Die Teilnehmerzahl jedes Seminars ist auf 12 Personen begrenzt.

Seminargebühr: 590,- Euro für bsw-Mitglieder

790,- Euro für Nicht-Mitglieder

(inklusive Tagungsverpflegung und Abendessen)



Kontakt:

Bundesverband Schwimmbad & Wellness e.V. (bsw)

Ute Wanschura

An Lyskirchen 14

50676 Köln

Tel. 0221/271 66 92

Fax. 0221/ 271 66 99

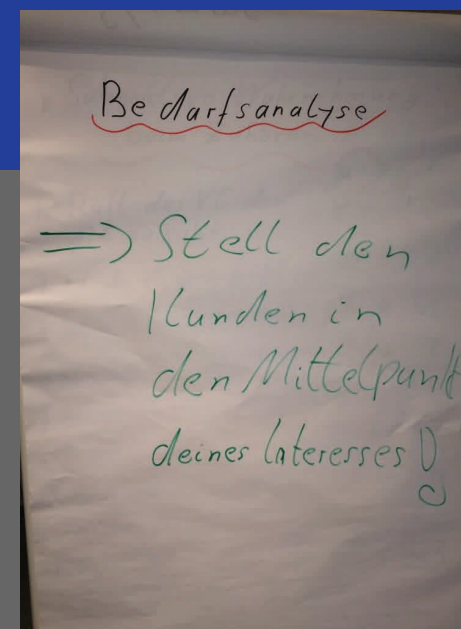
wanschura.bsw@einzelhandel.de

Herzlich willkommen bei der

bsw-Akademie

Erfolgreich Verkaufen durch typgerechte Kommunikation

Referent: Martin Wiedemeyer,
CBR Development



Das sagten Teilnehmer über das Training

Feedbacks

VON MARTIN WIEDEMAYER

„Sehr gut mit Sternchen“

„Klar, effizient, verständlich, anschaulich“

„Abwechslungsreich, kurzweilig, interaktiv“

„Einsicht durch mehrere Aha-Erlebnisse“

„Sehr guter Trainer, sehr ruhig, sehr professionell, versiert, leidenschaftlich, mit sehr hohem Erfahrungsschatz und sehr guter Themenkompetenz“

Seminarinhalt:

Das Erfolgskonzept dieses Trainings basiert auf drei Säulen:

Zuerst lernen Sie, ihre eigenen Stärken und Schwächen zu reflektieren und damit umzugehen.. Damit schaffen Sie die Voraussetzung, dies anschließend auch für die anderen „Menschentypen“ zu tun. Dazu erlernen Sie die folgenden Fähigkeiten:

- ◇ Schema zur Einteilung der „Menschentypen“
- ◇ Klarheit durch Selbstreflektion
- ◇ Sicheres Einschätzen der Kundentypen
- ◇ Persönliche Stärken und Schwächen in den einzelnen Phasen des Verkaufsprozesses
- ◇ Typgerechte und phasenspezifische Kundenbehandlung

Im zweiten Schritt werden Sie durch die fünf Phasen des Verkaufsprozesses geführt.

Parallel erarbeiten Sie gemeinsam Erfolgstechniken für typgerechte und phasenspezifische Kundenbehandlung, so dass Sie zukünftig professionell mit den folgenden Techniken umgehen können:

- ◇ Positive Einstellung zum Kunden aufbauen
- ◇ Vertrauensaufbau durch Pacing
- ◇ Die Signale der Körpersprache erkennen lernen
- ◇ Kunden motivieren
- ◇ Professionelle Bedarfsanalyse durch Fragetechnik und aktives Zuhören
- ◇ Strukturierte Präsentation

- ◇ Professionelle Einwandbehandlung
- ◇ Sicheres Erkennen von Kaufsignalen
- ◇ Abschlusstechnik

Wirklich erfolgreich werden Sie, wenn Sie die erlernten Fähigkeiten auch auf die jeweiligen Kundentypen anwenden können.

Alle erlernten Methoden werden deshalb im dritten Schritt typgerecht für den Verkauf umgesetzt - typgerecht für den Kunden und den Verkäufer. Denn das richtige Zusammenspiel zwischen Verkäufer und Käufer ist der Schlüssel zum Erfolg.

- ◇ Komplexe Übung der erlernten Fähigkeiten in typischen Verkaufsgesprächen
- ◇ Klarere Einschätzung der Wirkung durch Gruppenfeedback

Zwei Termine stehen zur Wahl:

14. April von 11 h bis 19 h

und

15. April von 8 h bis 16 h

oder

8. Dezember von 11 h bis 19 h

und

9. Dezember von 8 h bis 16 h

Antwortfax

Fax -Nr. +49 (0)221 - 271 66 99

bsw-Geschäftsstelle

bsw-Fachseminar im Rahmen der bsw-Akademie „Erfolgreich Verkaufen durch typgerechte Kommunikation“

Ja, ich/wir nehme/n am bsw-Fachseminar teil

Name: _____ Vorname: _____

Name: _____ Vorname: _____

Firma: _____

am 14. und 15. April 2015 in Köln.

am 8. und 9. Dezember 2015 in Köln.

**Tagungsgebühr pro Teilnehmer (inkl. Tagungsverpflegung
und Abendessen)**

für bsw-Mitglieder **590,- € zzgl. MwSt.**

für Nicht-Mitglieder **790,- € zzgl. MwSt.**

Wir bitten für das Seminar am 14. und 15. April um Anmeldung bis zum 27. März 2015,

für das Seminar am 8. und 9. Dezember um Anmeldung bis zum 19. November.

Bei Rücktritt nach dem jeweiligen Anmeldeschluss (es gilt das Datum des Eingangs) werden die vollen Tagungsgebühren fällig. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist möglich.

Datum / Unterschrift

Firmenstempel