

# Ein starkes Team verkauft mehr: Training und Coaching im Verkaufs-ErfolgsTeam

## Die Themen

### Im Team erfolgreich kommunizieren und Ziele erreichen (Modul A, 2 Tage)

- Ziehen Sie alle an einem Strang? Verantwortung im Team übernehmen.
- Kommunizieren Sie immer mit allen Sinnen? Kommunikation optimieren.

### Die Wirkung nach außen verstärken (Modul B, 2 Tage)

- Sprechen Sie Ihre Kunden an? Laden und Sortiment auf die Zielgruppe ausrichten.
- Wie stark ist Ihre Kundenbindung? Kundenbefragungen gezielt nutzen.

### Verkaufen wie ein Profi (Modul C, 2 Tage)

- Ist der Kunde König? Durch Kommunikation, Sprache und Körpersprache aktiv verkaufen.
- Kennen Sie den „blinden Fleck“ beim Kunden? Kunden durch Zusatzverkäufe begeistern.

## Preise

Preis pro Tag inkl. Mittagsverpflegung und Teilnehmerunterlagen: 160,- € zzgl. MwSt.  
Mit 960,- € zzgl. MwSt. für das gesamte Verkaufs-Erfolgsteam (6 Seminartage) stärken  
Sie gezielt und nachhaltig die Kompetenz Ihrer Mitarbeiter im Verkauf!

## Teilnehmerzahl, Termine und Veranstaltungsorte

Teilnehmerzahl pro Verkaufs-ErfolgsTeam: 12.  
Daraus bilden die Teilnehmer 2 bis 3 ErfolgsTeams.  
Die Termine im ersten Halbjahr 2008:

	KNV Stuttgart	KNV Köln
Modul A	7. - 8. April	21. - 22. April
Modul B	5. - 6. Mai	26. - 27. Mai
Modul C	2. - 3. Juni	16. - 17. Juni

## Ablauf

- 1. Tag (Montag): 10.00 – 18.00 Uhr
- 2. Tag (Dienstag): 9.00 – 16.00 Uhr



# Anmelde-Fax

KNV, Ingrid Winter    Fax 0221 7023-323  
Ellen Braun            Fax 0951 7008756

2008

KNV

- Wir nehmen mit \_\_\_\_\_ Personen am Verkaufs-ErfolgsTeam in  
     Stuttgart  
     Köln  
teil.
- Wir haben noch Fragen zum Verkaufs-ErfolgsTeam.  
Bitte rufen Sie uns an.

## Feedback der Teilnehmer

„Mit dieser Methode ErfolgsTeam war ich erstmals praktisch sofort 'gezwungen', positive Veränderungen tatsächlich herbeizuführen und einzuhalten.“

„Nach diesem Seminar wissen Sie, wie Sie alles, was Sie sich vornehmen, auch wirklich durchsetzen und durchführen können.“

„Das Training mit dem ErfolgsTeam befähigt uns, uns aus dem Alltag zu lösen und die Aktivitäten in der Buchhandlung aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten.“

„Mit meinem ErfolgsTeam habe ich eine gute Möglichkeit, die Betriebsblindheit zu überwinden und neue Ideen für die Praxis zu entwickeln.“

„Ich habe gelernt, Ziele zu formulieren und diese Ziele auch zu verwirklichen!“

„Ich habe noch nie in so kurzer Zeit so viel über mich selbst gelernt und darüber, wie viel man mit wenig Aufwand verändern kann.“



\_\_\_\_\_  
Verkehrsnummer

\_\_\_\_\_  
Buchhandlung

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner

\_\_\_\_\_  
E-Mail-Adresse

\_\_\_\_\_  
Telefon und Fax

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift