

Erleben Sie Werner Katzengruber exklusiv: SALE – Die neuen Verkäufer

Das offene Seminar des Bestsellerautors findet auf Anfrage statt.



Der Beruf des Verkäufers hat eine nie gekannte Komplexität erreicht. Produkte sind substituierbar geworden, die Märkte haben sich radikal verändert und eine Vielzahl neuer Vertriebswege ist entstanden. Nicht mehr das Produkt, sondern die Persönlichkeit des Verkäufers und seine Kompetenzen entscheiden über den Erfolg.

Die Praxis zeigt jedoch, dass nur wenige Verkäufer ...

- die neuesten Verkaufsmethoden kennen und anwenden können, stattdessen verwenden sie immer noch die althergebrachten Modelle,
- die kommunikative Flexibilität haben, ihren Kunden durch die Verhandlung zu führen,
- verstanden haben, dass das Win-win-Prinzip auf einem Irrtum basiert und unweigerlich den eigenen Verhandlungserfolg schmälert.

Was unterscheidet den neuen Verkäufertypus vom klassischen Verkäufer? Nicht der schnelle Abschluss ist sein Ziel, sondern der Aufbau einer starken und langfristigen Beziehung zum Kunden. Denn um harte Verhandlungen auf Augenhöhe zu überstehen, brauchen Verkäufer von heute sowohl Persönlichkeit als auch Know-how. Nur wer die komplexen Anforderungen, Probleme und Wünsche seiner Kunden erkennt und richtig einschätzt, kann ihnen einen echten Nutzen verschaffen. Ein psychologisches Rundverständnis ist daher genauso wichtig wie erstklassige Verhandlungskompetenz. Nur Verkäufer, die sowohl die Persönlichkeit ihres Kunden als auch seinen Bedarf richtig einschätzen können, haben dauerhaften Erfolg. Dieses Seminar richtet sich an alle, die diese Exzellenz im Verkauf erreichen möchten.

Inhalte des Seminars:

- Wie Sie die populärsten Irrtümer der Verhandlungstaktik vermeiden
- Lernen Sie das Verhandlungsmodell erfolgreicher Verkäufer: S.A.L.E.S.©
- Warum das Win-win-Prinzip zu Verlusten in der Verhandlung führt
- Wie Sie eine Verhandlung indirekt führen
- Wie Sie erfolgreiche Gespräche in der Hälfte der Zeit führen



Was Werner Katzengruber einzigartig macht: Die von ihm entwickelten Verkaufstechniken basieren auf neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Verhaltens- und Kommunikationspsychologie und sind praxiserprobt. Seit über 15 Jahren arbeitet Werner Katzengruber für verschiedenste Organisationen und hat mehrere tausend Verkäufer in Seminaren trainiert und gecoacht. Profitieren Sie von seinem Know-how!

Inklusive
signiertem Buch!

Was Ihre Verkäufer außerdem lernen:

- Souverän in schwierigen Verhandlungen zu agieren
- Schnell messbare Umsatzsteigerungen zu erzielen
- Höhere Preislistentreue zu erreichen und unnötige Rabatte zu vermeiden
- Gezielt Cross- und Upselling-Potenziale ausschöpfen
- Was sie über Psychologie wissen müssen

Investieren Sie in Ihre Persönlichkeit als Verkäufer!

Glaubwürdigkeit ist entscheidend für Ihren Erfolg, denn nur authentische Persönlichkeiten gewinnen das Vertrauen ihrer Kunden. Finden Sie heraus, wo Ihre größten Stärken liegen, und entwickeln Sie daraus Ihren individuellen Verkaufsstil. Im Seminar von Werner Katzengruber erfahren Sie, wie Sie Ihre Fähigkeiten und Potenziale erkennen und noch besser nutzen können.

Entwickeln Sie Ihre Verhandlungskompetenz!

Lernen Sie im Seminar mit Werner Katzengruber die neuesten Verhandlungstechniken auf Basis der neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse aus der Verhaltens- und Kommunikationspsychologie. Verhandeln Sie mit Ihren Kunden auf Augenhöhe. Erfahren Sie, wie Sie Ihrem Kunden spielerisch und ohne Druck den Abschluss leicht machen. Lernen Sie, mit dem Verkaufsgespräch dort anzufangen, wo der Durchschnittsverkäufer an seine Grenzen kommt.

Weitere Informationen erhalten Sie von Frau Nicola Eberts

KHD - Katzengruber Human Development Group GmbH

Tel +49 89 780 68 75 - 0

Fax +49 89 780 68 75 - 29

E-Mail. nicola.eberts@khd-group.com

Website. www.khd-group.com

Kundenstimmen zu Werner Katzengrubers offenen Seminaren

Stanton A. Sugarman
Managing Director
Gruner + Jahr Media
Sales

„Wir arbeiten sehr gerne mit der KHD Group aufgrund ihrer hohen Kompetenz im Sales-Umfeld zusammen. **Die KHD Group hat uns in den vergangenen Jahren durch Schulungen im Bereich der Verkaufsexzellenz bei der Entwicklung unserer Führungskräfte unterstützt und sich dabei immer durch eine höchst professionelle Zusammenarbeit ausgezeichnet.** Auch in Zukunft werden wir sehr gerne auf die Unterstützung der KHD Group zurückgreifen.“

Dr. Oliver Pabst
Vorstand
Willy Bogner

„Leadership entscheidet über Erfolg und Misserfolg. **Werner Katzengruber zeigt beeindruckend und einprägsam auf, wie man erfolgreich führt.** Sein Seminar bietet eine sehr gute Mischung aus theoretischen Grundlagen, anschaulichen Beispielen und aktiven Rollenspielen.“

Marco Sott
Geschäftsleitung
Bauer Media

„Mit dem LEAD-Seminar werden nicht nur die täglichen Situationen einer Führungskraft plausibel und realitätsnah nachempfunden, sondern man erhält gleichzeitig auch das **rhetorische Rüstzeug**, diese besser zu bewerten und zu bewältigen.“

Andreas Neu
Head of Key Account Management
eBay Advertising Group

„Ein praxisnahes und sehr inspirierendes Seminar. **Werner Katzengruber zeigt auf, was eine gute Führungskraft wirklich ausmacht und erfolgreich sein lässt.** Ich habe aus den zwei Tagen sehr viele Ideen und Denkanstöße mitgenommen. Zudem überzeugt Werner Katzengruber durch seine frische und sehr motivierende Persönlichkeit. LEAD ist ein „Muss“ für jede angehende und auch erfahrene Führungskraft.“

Stefan Shafik
Senior Sales Manager
Booming GmbH

„Werner Katzengruber hat mir im Seminar SALE den Weg aufgezeigt, ein noch besserer Verkäufer zu werden. Zwei Tage **pragmatisches Denken und Arbeiten und ein Füllhorn an nutzenorientierten Werkzeugen** haben dazu geführt, dass jeder Teilnehmer voller Überzeugung der Meinung war: Diese Investition hat sich gelohnt!“

Christian Hansche
Außendienst
Polyma Energiesysteme GmbH

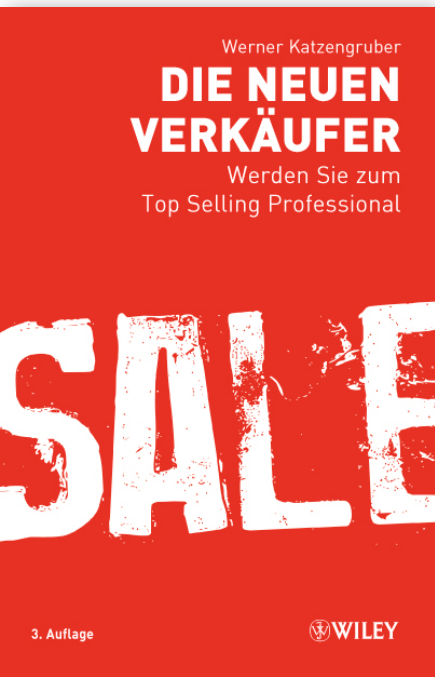
„Mir hat das Seminar „SALE“ sehr gut gefallen. Insbesondere im Hinblick auf meine neuen Aufgaben in neuer Position und neuer Branche war es sehr hilfreich. **Werner Katzengruber vermittelt die Inhalte wunderbar anhand von praxisnahen Beispielen - seine Art und seine Einstellung sind sehr inspirierend.** Mein Fazit: Es war eine sehr gute Entscheidung, das Seminar vor dem Einstieg in den neuen Job zu besuchen! Meine Erwartungen wurden deutlich übertroffen, und ich empfehle jedem, ein Seminar bei Werner Katzengruber zu besuchen! Es war definitiv nicht mein letztes.“

Karin Schwarz
Leiterin Large Clients
Vattenfall Europe
Sales, Berlin

„Das war eines der besten Seminare, weil **theoretisches Wissen mit praktischer Anwendung hervorragend verknüpft** waren. Die Praxistauglichkeit des Gelernten habe ich bereits erfolgreich ausprobiert.“

Paul Anfang
Vorstand
BS Energy,
Braunschweig

„Zu Beginn des Seminars war ich noch skeptisch. Doch Werner Katzengruber zeigte mir, dass Substanz hinter seinen plakativen Aussagen steckt.“



Die Teilnehmer erhalten ein Zertifikat der KHD Group sowie ein persönlich signiertes Exemplar des Buches „SALE - Die neuen Verkäufer“. Das Seminar kann auch als individualisiertes Inhouse-Training oder als 60-Minuten-Vortrag gebucht werden. Die Teilnahme wird nach Eingang und in der Reihenfolge der Anmeldungen bestätigt. Da die Teilnehmerzahl des Seminars begrenzt ist, bitten wir um Verständnis, sollte Ihre Teilnahme nicht möglich sein.



Weitere Informationen erhalten Sie von Frau Nicola Eberts
 KHD - Katzengruber Human Development Group GmbH
 Tel +49 89 780 68 75 - 0
 Fax +49 89 780 68 75 - 29
 E-Mail. nicola.eberts@khd-group.com
 Website. www.khd-group.com

Anmeldung zum Seminar

Ja, ich möchte am Seminar SALE - Die neuen Verkäufer teilnehmen

Mit meiner Unterschrift bestätige ich, dass ich mit den Anmelde- und Teilnahmebedingungen einverstanden bin. Getränke und Mittagessen sind im Seminarpreis inkludiert. Eine Anfahrtsbeschreibung erhalten Sie zusammen mit der Buchungsbestätigung.

Vorname | Nachname

Straße | Hausnummer

PLZ | Ort

Telefon | E-Mail

Firma | Organisation

Abteilung | Position

Rechnungsanschrift abw.

Ansprechpartner

Ort | Datum | Unterschrift

Anmelde- und Teilnahmebedingungen

Mit Eingang Ihrer Anmeldung registrieren wir verbindlich Ihre Teilnahme. Sie erhalten danach eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Der Rechnungsbetrag ist innerhalb von zwei Wochen nach Rechnungserhalt ohne Abzüge zur Zahlung fällig. Mit Zahlungseingang erhalten Sie per E-Mail eine Teilnahmebestätigung.

Sie können ein gebuchtes Seminar nach Ablauf der Widerrufsfrist bis acht Wochen vor Seminarbeginn kostenfrei stornieren. Wenn Sie weniger als acht Wochen vor Seminarbeginn stornieren, berechnen wir folgende Stornokosten:

- bis vier Wochen vor Seminarbeginn 30% der Seminargebühren
- bis zwei Wochen vor Seminarbeginn 50% der Seminargebühren
- bis eine Woche vor Seminarbeginn 75% der Seminargebühren
- weniger als eine Woche vor Seminarbeginn 100% der Seminargebühren

Sollten Sie ohne vorherige Stornierung nicht zum Seminar erscheinen, berechnen wir ein Ausfallentgelt in Höhe von 100% der Seminargebühren.

Selbstverständlich können Sie einen Ersatzteilnehmer stellen, wenn Ihnen die Teilnahme nicht möglich ist. Wenn Sie einen Ersatzteilnehmer benennen, mit dem wir einen Vertrag über die Seminarteilnahme schließen, verzichten wir auf das Ausfallentgelt, ebenso wenn ein Interessent aus der Warteliste nachrücken kann. In Ausnahmefällen wie z. B. Krankheit oder höherer Gewalt behalten wir uns vor, den in der Beschreibung angegebenen Trainer durch einen anderen Trainer zu ersetzen. Wir sind ebenso berechtigt, das Seminar aus wichtigen Gründen, z. B. zu wenig Teilnehmer oder höhere Gewalt, abzusagen. In diesem Fall erstatten wir bereits bezahlte Teilnahmegebühren selbstverständlich in voller Höhe zurück. Weitere Ansprüche, insbesondere Schadenersatzansprüche, sind nicht möglich.

Geld-zurück-Garantie

Wenn Sie nach dem ersten Seminartag mit unseren Leistungen nicht zufrieden sind, erhalten Sie das Teilnahmeentgelt in voller Höhe zurück.

Widerrufsbelehrung für Verbraucher

Sie können Ihre Vertragserklärung innerhalb von zwei Wochen ohne Angabe von Gründen durch Brief, Fax oder E-Mail widerrufen. Die Frist beginnt nach Erhalt dieser Belehrung, jedoch nicht vor Vertragsabschluss. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs. Der Widerruf ist zu richten an:

KHD - Katzengruber Human Development Group GmbH / Hausergasse 1 / 82065 Baierbrunn

Widerrufsfolgen

Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurückzugewähren und ggf. gezogene Nutzungen (z. B. Zinsen) herauszugeben. Verpflichtungen zur Erstattung von Zahlungen müssen innerhalb von 30 Tagen erfüllt werden. Die Frist beginnt für Sie mit der Absendung Ihrer Widerrufserklärung, für uns mit deren Empfang.

Besondere Hinweise

Bei einer Dienstleistung erlischt Ihr Widerrufsrecht vorzeitig, wenn wir mit der Ausführung der Dienstleistung mit Ihrer ausdrücklichen Zustimmung vor Ende der Widerrufsfrist begonnen haben oder Sie diese selbst veranlasst haben.

Anschrift

KHD - Katzengruber Human Development Group GmbH
Hausergasse 1 / D-82065 Baierbrunn bei München
Tel +49 89 780 68 75 - 0 / Fax +49 89 780 68 75 - 29
info@khd-group.com / www.khd-group.com