

Verkauf | Abendseminar*

Wie Sie über Kundenbeziehungen Ihre Verkaufszahlen steigern

Mehr Stammkunden mit der Vergissmeinnicht-Strategie®:



Wolfgang Ronzal

Auf diesem Seminar lernen Sie, wie Sie der Austauschbarkeitsfalle entkommen. Wolfgang Ronzal beweist Ihnen, warum es heute nicht ausreicht, durch gute Produkte zu punkten. Echte Begeisterung können nur SIE als Verkäufer wecken. Immer wieder aufs Neue!

Der NEUE Verkäufer ist Beziehungsmanager und Partner des Kunden!

Entscheidungen für oder gegen einen bestimmten Verkäufer fallen meist unbewusst auf der Beziehungsebene. Mit der Vergissmeinnicht-Strategie® zeigen Sie Ihren Geschäftspartnern: **Es gibt Durchschnittsverkäufer – und es gibt SIE!** Nutzen Sie die Chance, anders zu sein als andere Verkäufer! Unverwechselbar, bemerkenswert!

Erfolgreich durch exzellente Kundenbeziehungen!

Erhöhen Sie Ihre Kundenbindung, damit Ihre Kunden dauerhaft bei Ihnen kaufen und somit einen verlässlichen Strom an Umsatz und Gewinn bringen.

„Ich habe selten so einen kompetenten Dozenten erlebt, der einen 100%igen Bezug zur Praxis hat und so viele Tipps und Anregungen für die Praxis gibt.“

Sparkasse Gifhorn-Wolfsburg



DVD erhältlich auf www.semigator.de

Der Trainer

Wolfgang Ronzal ist Experte für Kundenbindung. 30 Jahre eigene Praxiserfahrung und über 50.000 Teilnehmer bei seinen bisherigen Seminaren und Vorträgen sprechen für sich. **Profitieren auch Sie von diesem riesigen Erfahrungsschatz!** Herr Ronzal ist Autor zahlreicher Bücher und Veröffentlichungen und wurde 2007 vom TÜV Rheinland zertifiziert.

Seminarinhalte (Auszug)

- Der wahre Grund, warum manche Verkäufer **erfolgreicher** sind als andere (und das liegt nicht an den Produkten!)
- Der Kniff, mit dem Sie Ihre Kunden schon **im Erstgespräch begeistern**
- Wie Sie Kunden mit **originellen Serviceleistungen** gewinnen
- Wie Sie Kunden **zu Partnern machen**
- Weshalb Kunden wirklich **wechseln**
- **10 goldene Regeln**, mit denen Beschwerdeführer zu **Stammkunden** werden

Lernziele

Mit den zielgenauen und sofort umsetzbaren Verkaufstechniken setzen Sie sich vom Wettbewerb ab, entkommen der Preisdrückerei und gewinnen begeisterte Stammkunden.

- Durchbrechen Sie die Preisspirale
- Sie gewinnen echte Stammkunden

Beziehungsmanagement

Seminar-Nr.: 9002

Termine

Abend-Kompakt-Seminar: 18:30–22:00 Uhr

- 28.09.2009 – Köln
- 07.10.2009 – Hannover
- 02.11.2009 – Berlin
- 03.11.2009 – Hamburg
- 16.11.2009 – München
- 17.11.2009 – Stuttgart
- 23.11.2009 – Köln
- 24.11.2009 – Frankfurt/a. M.
- 01.12.2009 – Nürnberg

Zielgruppe

Marketing- und Verkaufsleiter, Unternehmer, Geschäftsführer, Verkäufer, Berater

Preise (inkl. Getränke, Snack)

Preis: € 99,-
netto (€117,81 inkl. MwSt.)

Frühbucher-Preis: € 89,-
netto (€105,91 inkl. MwSt.) **bis 20.10.09**

Auch firmenintern buchbar:

Tagesseminar: € 3.000,- (zzgl. Spesen & MwSt.)

Sonderpreis: € 2.700,- (zzgl. Spesen & MwSt.)

buchbar bis 30.11.2009

Anfragen unter 0611-880 959 0

Sparen in der Gruppe

ab 2 Personen € 84,- (€ 99,96 inkl. MwSt.)

ab 4 Personen € 79,- (€ 94,01 inkl. MwSt.)

ab 6 Personen € 74,- (€ 88,06 inkl. MwSt.)

Weitere Gruppenpreise / Reduzierung auf Seite 22

Abendseminar jetzt buchen!

0800-50604446
(kostenfrei)

E-Mail: buchung@semigator.de
Direktbuchung: www.semigator.de

