

**Intensiv-Sales-Performance-Training**

<b>win<sup>1</sup></b>	Kunden gewinnen >>
<b>win<sup>2</sup></b>	Aufträge gewinnen >>
<b>win<sup>3</sup></b>	Verhandlungen gewinnen >>

**win<sup>3</sup>**  
Vertriebs-Manager  
Zertifikats-Lehrgangreihe

### 3 Trainings-Module für optimierten Vertriebserfolg

- win1: Wie Sie neue Kunden identifizieren, ansprechen und gewinnen.
- win2: Wie Sie mehr Aufträge gewinnen u. ihre Vertriebseffizienz steigern.
- win3: Wie Sie Preisverhandlungen gewinnen u. Margen verbessern.
  
- Seit 2008 mehr als 5000 Teilnehmer/innen.
- **Aktuell überarbeitet mit neuen Inhalten!**

## **win1: Wie Sie neue Kunden identifizieren, ansprechen und gewinnen.**

Am 11. + 12. April 2019

- **Kundenfokus und Akquisestrategie erarbeiten**
- **Stringente Nutzenargumentation aufbauen**
- **Neukunden auf verschiedenen Kanälen ansprechen**
- **Neukunden gewinnen**

### **Wie zu einem Fremden vordringen und ihn in einen Kunden verwandeln?**

Im ersten Training erfahren Sie, wie Sie mit strukturierten und auch mit kreativen Methoden aktiv Neukunden akquirieren.



### **Gehen Sie strategisch vor und verbessern Ihre Startbedingungen.**

- Was sind die Engpässe (oder Kittelbrennfaktoren) potenzieller Interessenten?
- Was sind unsere wirksamsten Akquisehebel?

### **Erhöhen Sie Ihre Trefferquote durch ein funktionales Multichannelmanagement.**

- So gelingt die telefonische Terminvereinbarung.
- So starten Sie Ihr Networking - die entspannte Akquisemethode.
- So gelingt es Ihnen, Empfehlungen zu bekommen - der elegante Weg zu Neukunden.
- Der persönliche Brief – ein fast vergessenes Medium mit enormem Potenzial.
- So nutzen Sie das Internet gezielt.

### **Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck: Nutzen Sie den ersten Kundentermin.**

- So schaffen Sie es, Bedarfe klar zu erkennen.
- So können Sie Ihre Beziehung intensivieren und sofort Vertrauen aufbauen.
- So platzieren Sie Ihre Argumente optimal und überzeugen auch kritische Kunden.
- So bahnen Sie erste Geschäfte an.

### **Verbessern Sie Ihre Chancen durch professionelle Verkaufsrhetorik.**

- Erarbeiten Sie wirksame Türöffner und Ihre persönliche Power-Ansprache.
- Werden Sie ein Meister der Einwandbehandlung.
- Entdecken Sie die Magie des aktiven Zuhörens.
- Erlernen Sie den „Gelenkten Dialog“, den „Mercedes der Argumentationstechnik“
- Werden Sie zum Profi in wirksamen Fragetechniken.

### **Gehen Sie einen Schritt weiter durch starke mentale Strategien.**

- So können Sie sich immer wieder selbst motivieren.
- So gehen Sie ganz souverän mit Ablehnung um.

### **Nutzen Sie Erkenntnisse des Neuromarketing und der Neurolinguistik.**

## **win2: Wie Sie mehr Aufträge gewinnen u. ihre Vertriebseffizienz steigern.** Am 09. + 10. Mai 2019.

- ➔ **Wahrnehmbare Unterschiede zum Wettbewerb erzeugen**
- ➔ **Entscheidungen des Kunden aktiv beeinflussen**
- ➔ **Informations- und Beziehungsqualität steigern**
- ➔ **Konsequent nachfassen und abschließen**



### **Möchten Sie Ihre Abschlussquoten um 10 – 20% steigern?**

Im zweiten Training erfahren Sie, wie Sie die Anfrage eines Kunden optimal qualifizieren, Angebote verkaufsaktiv gestalten und konsequent nacharbeiten. So kommen Sie zum erfolgreichen Abschluss.

### **So verschaffen Sie sich eine optimale Ausgangsposition**

- Erhöhen Sie die Informationsqualität
  - Erfahren Sie wichtige Details
  - Erkennen Sie Prioritäten
  - Achten Sie auf Besonderheiten
  - Minimieren Sie Einwände proaktiv
- Vertiefen Sie die Beziehungsqualität
  - Mehr Interesse zeigen als der WB
  - Kunden stärker öffnen
  - Verbindlichkeit erhöhen
  - Kommunizieren Sie typgerecht

### **Verkaufsaktive Gestaltung von Angeboten**

- Erfahren Sie, wie Sie die verkaufsfördernde Wirkung steigern können
- Achten Sie darauf, verkaufshemmende Faktoren zu eliminieren

### **Konsequentes Nachfassen, ohne den Kunden zu nerven**

- Das Follow-up mit dem Kunden einsteuern
- Verbessern Sie Ihre Effizienz
- Nutzen Sie Einwände als Abkürzung zum Abschluss
- Beachten Sie Unterschiede bei komplexen Verkaufsprojekten u. hohen Investitionen

### **Verbessern Sie Ihre Chancen durch professionelle Verkaufsrhetorik.**

- Lernen Sie, Ihre Kunden weiter zu öffnen.
- Nutzen Sie die Macht der Individuellen Nutzenargumentation.
- Werden Sie ein Meister der Einwandbehandlung.
- Entdecken Sie die Magie des aktiven Zuhörens.
- Erlernen Sie den „Gelenkten Dialog“, den „Mercedes der Argumentationstechnik“
- Werden Sie zum Profi in wirksamen Fragetechniken.
- Lernen Sie wirksame Abschlusstechniken kennen.

### **Gehen Sie einen Schritt weiter durch starke mentale Strategien.**

- So können Sie sich immer wieder selbst motivieren.
- So gehen Sie ganz souverän mit Ablehnung um.

### **Nutzen Sie Erkenntnisse des Neuromarketing.**

## **win3: Wie Sie Preisverhandlungen gewinnen u. Margen verbessern.**

Am 06. + 07. Juni 2019.

- ➔ **Preisakzeptanz psychologisch verbessern**
- ➔ **Die eigenen Leistungen viel wertiger darstellen**
- ➔ **Clevere Antworten auf alltägliche Preiseinwände**
- ➔ **Systematisch den Verhandlungserfolg optimieren.**



### **Möchten Sie Ihren Gewinn steigern?**

Im dritten Seminar erfahren Sie, wie Sie mit einer hochwirksamen Rhetorik und einer pragmatischen Strategie Preisverhandlungen zu Ihren Gunsten beeinflussen. Sie sichern Ihren gesunden Deckungsbeitrag.

### **Was ist das eigentlich ein „Preis“? Ein Ge-**

#### **dankenstoß, der Ihre Sicht verändern kann.**

- Wo entsteht Preisdruck?
- Wie nimmt der Kunde Preise wahr?

#### **Denken Sie um: Die Preisverhandlung beginnt lange vor dem „Zu teuer!“.**

- Die 5 wichtigsten Tipps, um Preisdruck schon im Vorfeld zu mindern.
- Erfahren Sie, wie Sie proaktiv die Preiswahrnehmung zu Ihren Gunsten beeinflussen.

#### **Erarbeiten Sie die Choreographie einer Verhandlung, um die richtigen Schritte zu gehen**

- Sie erfahren, wie Sie Verhandlungen möglichst ohne Nachlass zum Abschluss führen.
- Ist ein Nachlass unumgänglich, so lernen Sie, diesen Schritt für Schritt zu reduzieren.
- Beginnen Sie, Preisnachlässe vertriebsstrategisch zu nutzen.
- Nutzen Sie Preis-Einwände als Abkürzung zum Abschluss.
- Etablieren Sie faire Gegenforderungen in Verhandlungen.
- Lernen Sie, auch einmal NEIN zu sagen und dem Preiswahnsinn ein Ende zu bereiten.

#### **Verbessern Sie Ihre Chancen durch professionelle Verkaufsrhetorik.**

- Erarbeiten Sie wirksame Türöffner und Ihre persönliche Power-Ansprache.
- Werden Sie ein Meister der Einwandbehandlung.
- Entdecken Sie die Magie des aktiven Zuhörens.
- Erlernen Sie den „Gelenkten Dialog“, den „Mercedes der Argumentationstechnik“
- Werden Sie zum Profi in wirksamen Fragetechniken.
- Lernen Sie wirksame Abschlusstechniken kennen.

#### **Gehen Sie einen Schritt weiter durch starke mentale Strategien.**

- So können Sie sich immer wieder selbst motivieren.
- So gehen Sie ganz souverän mit Ablehnung um.
- So entwickeln Sie einen sicheren Umgang mit Preisdruck.

#### **Nutzen Sie Erkenntnisse des Neuromarketing und der Neurolinguistik.**

## Referent: Werner Möstl



Werner Möstl beschäftigt sich seit zwei Jahrzehnten mit der Frage, was Vertriebs Erfolg ausmacht.

Mit dem win3-Sales-Prinzip ist es ihm gelungen, ein pragmatisches, professionelles und profitables Konzept zu entwickeln, das zuverlässig schlummernde Potentiale im Vertrieb freisetzt, indem es die wesentlichen Stationen des Vertriebszyklus sauber abbildet. Mehr als 5000 Vertriebsprofis haben in den letzten zehn Jahren seit Start der Reihe an den Trainingsseminaren teilgenommen. Er ist selbst vertrieblich aktiv und verkauft seit 20 Jahren sehr erfolgreich komplexe Dienstleistungen. Diese gesammelten Erfahrungen fließen ins win3-Prinzip ein.

## Organisatorisches

- Win1 – neue Kunden gewinnen: 11. + 12. April 2019
- Win2 – mehr Aufträge gewinnen: 09. + 10. Mai 2019.
- Win3 – Verhandlungen gewinnen: 06. + 07. Juni 2019.

Jedes Modul einzeln buchbar für 460 € je Tag.

- Gesamtbucher-Vorzugspreis: nur 399 € je Tag.
- (jeweils zzgl. der ges. Umsatzsteuer).

- ✓ Incl. Zertifikat.
- ✓ Incl. Kursunterlagen.
- ✓ Incl. Arbeitsunterlagen, Block, Stift und persönlichem Vertriebs Erfolgsbuch.
- ✓ Incl. Pausengetränken, Snacks und Mittagsimbiss.
- ✓ Incl. Hotline.

- Zeiten: Tag 1 von 10.00 – 17.00 Uhr, Tag 2 von 9.00 – 16.00 Uhr.
- Wo? Raum Nürnberg, Fürth, Erlangen.
- Genauer Veranstaltungsort wird 3 Wochen vorab bekannt gegeben.

## Kontakt und Anmeldung

Institut für Vertriebs-Optimierung  
Werner Möstl  
Peter-Fleischmann-Straße 29A  
91074 Herzogenaurach  
Tel: 09132/ 74 69 20

[www.vertriebs-optimierung.com](http://www.vertriebs-optimierung.com)  
Melden Sie sich heute an und sichern Sie sich einen der limitierten Plätze:  
[beratung@vertriebs-optimierung.com](mailto:beratung@vertriebs-optimierung.com)



## Teilnehmer aus folgenden Firmen und Branchen

▪ FAPA Kunststoffhandel	▪ Fuhrmann Werbeservice	▪ incotec
▪ Institut für Sensortechnik	▪ Texamed	▪ Vogel Business Media
▪ Holz Blum	▪ Language Center ER	▪ CG-Tec Verbundstoffe
▪ RM Components	▪ Poensgen EdB	▪ Allianz
▪ Ziller Holz	▪ login2work	▪ Delta D Messdienst
▪ Beutler Lang Behälterbau	▪ FEAGA & Schmitt	▪ Log in Spedition
▪ Sonepar	▪ setron	▪ Steinwerke Kaider
▪ FAPA	▪ Wüstenrot Bausparkasse	▪ WHG Amerkamp
▪ CADCON	▪ ELGET Ltd.	▪ Martin Metall
▪ InnoSenT GmbH	▪ Heller-Consulting GmbH	▪ Kera Spedition
▪ Beckhaeuser Personal	▪ Wickert Holzhandel	▪ Taiyo Yuden
▪ Rommel Wäscheservice	▪ Hofmann Gebäudereinig.	▪ Daimler Benz NL Nürnberg
▪ senTec Elektronik GmbH	▪ Basel Gebäudereinigung	▪ Rödl & Partner
▪ Vatterodt Gebäudereing.	▪ BD-Sensors	▪ Schreiner Transporte
▪ 4wardMedia	▪ König Kunststoffe	▪ Dr. Schäfer Immobilien
▪ GS Wärme Systeme	▪ Jörka Coaching	▪ Sembach Kaufmann
▪ Richard Köstner AG	▪ HDE Spedition	▪ SCAN MODUL Orgasystem
▪ Innosent	▪ Naip Caremanagement	▪ Dietz Federn
▪ Holzland Burger	▪ Living Logic	▪ amm logistics GmbH
▪ Communicall	▪ RIBE Schrauben und Feder	▪ Steger Hallenbau
▪ SysTec	▪ Keil Reinigungstechnik	▪ SW color Farben und Lacke
▪ Föckersperger Kabelpflug	▪ Uhlmann & Zacher GmbH	▪ AFW Stickerei
▪ TeleSys	▪ pr-beratung 21	▪ Fortuna Maschinen
▪ Malermeister Weiss	▪ Delsana LED Leuchten	▪ KTW – Kunststofftechnik
▪ ABC unix Rent	▪ Weissmann Büromöbel	▪ Multitrans Spedition
▪ Fischerhaus Fertigungsbau	▪ UNICOL Deutschland	▪ Avalon Gebäudeservices
▪ Imbema Consult	▪ Schreiner Transporte	▪ Und noch weitere ...

## Einige Firmen, bei denen wir intern tätig waren

▪ Thieme Werkzeuge	▪ Albrecht Werkzeuge	▪ Stihl Motorgeräte
▪ setron electronic	▪ Brütsch&Rüegger Werkz.	▪ Baumüller Ankagen
▪ König Kunststoffe	▪ Stockert Maschinenhandel	▪ Kaeser Kompressoren
▪ Burger Holzzentrum	▪ Heitec Electronic	▪ EWM Hightec Welding
▪ Deutsche Elektro Gruppe	▪ Megatron	▪ Dehn & Söhne
▪ Steiger Sanitär	▪ cicor electronic	▪ Ormazabal Anlagentechnik
▪ Vink Kunststoffe	▪ Telecash Bezahlsysteme	▪ Max Zintl Green Energy
▪ Eurofleurs	▪ Kontron embedded moduls	▪ Lutz Pumpen
▪ Melle Dachbaustoffe	▪ Ackermann Holztechnik	▪ GKS Hydraulik
▪ Sahlberg Techn. Großh.	▪ Vates Natursteine	▪ Siemens A&D
▪ Sülzle Stahlpartner	▪ KAO Chemicals	▪ Rehm Schweisstechnik
▪ Telle Techn. Großhandel	▪ Baufritz Fertighäuser	▪ Gebr. Pfeiffer SE
▪ Wahler Arbeitsbekleidung	▪ Hans Kupfer & Sohn	▪ SCA Schucker GmbH & CO.KG
▪ Weissmann Bürosysteme	▪ Dietz Federntechnik	▪ OWIS GmbH
▪ pk components	▪ Hieronimi Baustoffe	▪ Und andere ...
▪ Reiff Technische Produkte		

## Referenzaussagen

- „Unser Umsatzplus von 20% führen wir auch auf die Anwendung der Impulse aus der Vertriebs-Optimierung mit Werner Möstl zurück.“ Frank Ackermann, GF Ackermann GmbH, Wiesenheid
- "Besonders fasziniert mich die Nachhaltigkeit, mit der Sie uns auch noch lange nach den Seminaren unterstützen." Peter Kaiser, GF Elektro Kaiser, Forchheim
- "Auch unsere alten Hasen im Vertrieb wurden durch die Vertrieboptimierung mit Werner Möstl neu motiviert und konnten neue Ansätze mitnehmen." Th. Schubert, GF CAD Schroer, Moers
- "Die diesjährige Schweißen&Schneiden war unsere bisher erfolgreichste Messe. Auch dank der Analyse und der Trainings.“ Robert Stöckl, Vorstand Vertrieb EWM Schweißtechnik
- „Die Arbeit mit dem Möstl Team ist erfrischend, anregend und praxisnah.“ F. Marwedel, Vertriebsleiter Ormazabal Anlagentechnik
- "Der vergangene Freitag war sehr kurzweilig. Danke für die interessante Darstellung der Themen und die aktive Gestaltung des Tages. Durch Ihr Seminar konnte ich neues Know-how über Preisverhandlungen mitnehmen." Bernd Lippert, GF, DELSANA Led Technik
- „Die Trainingsseminare mit Werner Möstl sind sehr praxisnah. Professionelle Basics für unsere jüngeren Mitarbeiter, und für die erfahrenen alten Hasen wichtige Auffrischung und Vertiefung. Besonders das Coaching on the job gibt interessante Ansatzpunkte" Stefan Schmalz, Director Sales, setron GmbH
- „Werner Möstl nimmt einem die Scheu vor dem Verkaufen.“ Eva-Maria Jörka
- „Nach nur ca. 30 Sekunden am Telefon habe ich mit dem neuen Leitfaden einen erstklassigen Termin bekommen." Jürgen Balhuber
- "Bei der Bewertung liegt in der Publikumsgunst Werner Möstl an der Spitze!" Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Edgar Jehnes