

## Seminarinformationen:

### Zielsetzung

Die Kompetenzen der Vertriebsmitarbeiter sind für den Erfolg des Unternehmens von entscheidender Bedeutung. Was nutzen Produkte von hoher Qualität und besonders kundenorientierte Dienstleistungen, wenn diese nicht richtig verkauft und beim Preis immer wieder Kompromisse gemacht werden?

Im Rahmen dieses Seminars wird den Teilnehmern vermittelt, wie sie Verkaufsgespräche professionell und zielorientiert führen. Sie lernen, Kunden zu überzeugen, zu begeistern und den Preis der eigenen Leistungen zu verteidigen.

### Zielgruppe

Die Veranstaltung wendet sich an Geschäftsführer, leitende Angestellte und Vertriebsmitarbeiter mit Kundenkontakt.

### Inhalt

- Verkaufsgespräche planen und strukturieren
- Kunden überzeugen und für das eigene Angebot begeistern
- Souverän verhandeln: den Einwand „zu teuer“ entkräften
- Alternative Abschlussmethode in das Gespräch mit einfließen lassen

## An- / Abmeldung / Organisatorisches:

In den Veranstaltungskosten sind die Kosten für die Semindokumentation, die Tagungsgetränke, sowie die Verpflegung (Mittag- und ggf. Abendessen) enthalten. Nicht eingeschlossen sind Fahrt-, Übernachtungs- und weitere Verpflegungskosten. Nach Eingang der Anmeldung erhält der Teilnehmer eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung über die Teilnehmerkosten. Die Rechnung ist ohne Abzug zahlbar innerhalb 14 Tagen ab Rechnungsdatum. Bei Abmeldungen, die innerhalb von zwei Wochen vor Veranstaltungstermin erfolgen, werden 50% der Teilnehmerkosten berechnet. Bei Abmeldungen, die innerhalb von drei Arbeitstagen vor Termin erfolgen bzw. bei Fernbleiben o.ä. sind die gesamten Teilnehmerkosten zu zahlen. Wir behalten uns vor, die Seminarveranstaltung abzusagen, sofern sich nicht mindestens 15 Personen zur Teilnahme anmelden. Bei Ausfall eines Seminars wegen Krankheit des Dozenten, höherer Gewalt o.Ä. werden die in Rechnung gestellten Lehrgangskosten erstattet, weitere Ansprüche an den Veranstalter können nicht geltend gemacht werden, es sei denn, der Ausfall des Seminars wurde grob fahrlässig oder vorsätzlich vom Veranstalter oder dem Dozenten herbeigeführt. Wir haften nicht für Unfälle oder Beschädigungen, Verlust oder Diebstahl mitgebrachter Sachen. Wir übernehmen keine Haftung für Schäden, die von und durch Teilnehmer verursacht werden.

## Anmeldung (per Mail an [seminare@bhe.de](mailto:seminare@bhe.de) oder Fax an 06386 9214-99)

Hiermit melden wir zur Teilnahme an o.g. BHE-Fachseminar an:

Name: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Interne Bestellnummer (optional): \_\_\_\_\_

Datum, Stempel, Unterschrift: \_\_\_\_\_

**Bitte vergewissern Sie sich vor der Veranstaltung, dass Ihnen eine Anmeldebestätigung des BHE vorliegt.**

## Referent:

### Vincenzo D´Amato Zertifizierter Verkaufstrainer, Oftersheim

Vincenzo D´Amato ist gelernter Tischler. Er gehört zu den TOP-Motivations- und -Verkaufstrainern im deutschsprachigen Raum und hat weit mehr als 5.000 Verkäufern im Innen und Außendienst zu mehr Verkaufserfolg & Persönlichkeitsentwicklung verholfen. Dafür wurde er von dem renommierten Institut für Trainingsentwicklung und Methodenforschung (INtem) mit der Platin Urkunde für hervorragende Teilnehmerbewertungen ausgezeichnet.



## Auf einen Blick:

### Termin und Ort:

28. April 2022

Best Western Plus Konrad Zuse Hotel  
Josefstraße 1  
36088 Hünfeld  
Tel.: 06652 7475-0

### Uhrzeit:

8.30 – ca. 16.30 Uhr

### Teilnahmekosten zzgl. MwSt.:

	BHE-Mitglied*	Externe
Frühbucher*	253,- €	417,- €
Regulär	291,- €	480,- €

\* Bei Buchung bis zum 17.03.2022

\*\*auch Behördenvertreter sowie Mitarbeiter von öffentlichen Einrichtungen

Im Internet: [www.bhe.de/seminare](http://www.bhe.de/seminare)

### Zimmerreservierung:

Wir haben für Sie ein Zimmerkontingent vereinbart. Eine erforderliche Zimmerreservierung buchen Sie bitte frühzeitig direkt im Hotel unter dem Kennwort „BHE“. Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie einen Anfahrtsplan zum Tagungshotel.