



Fit für mehr Umsatz

**Intensivtraining für strategisches Verkaufen
19. bis 21. November in Bad Alexandersbad**

**„Ein Unternehmen lebt nicht von dem,
was es produziert, sondern von dem,
was es verkauft.“**

Lee Iacocca (früherer amerikanischer Automobil-Manager)

HelfRecht



Sie erfahren, wie Sie ...

HelpRecht



... den eigenen
Verkaufserfolg planen
und methodisch
steigern



... Ihre
Neukundengewinnung
ausbauen



... individuelle
Verkaufsstrategien
entwickeln



... erfolgreiches
Empfehlungsmarketing
betreiben



... Ihre
Verkäuferpersönlichkeit
stärken



... **Marktanteile**
hinzugewinnen

Deshalb lohnt sich Ihre Teilnahme

HelfRecht

- Sie entwickeln maßgeschneiderte Strategien und Pläne, die zu Ihnen und Ihrem Unternehmen passen. Die Ihre individuellen Fähigkeiten optimal zur Entfaltung bringen.
- Sie kehren in Ihr Unternehmen zurück mit fertigen Plänen, die Ihnen helfen, bislang ungenutzte Chancen zu erschließen und Ihren Verkauf schon vom nächsten Tag an erfolgreicher zu machen.



1. Tag

9.00 bis 17.30 Uhr

- Analyse der Verkaufschancen
- Gezielter Einsatz der persönlichen Erfolgsfaktoren
- Erschließung verborgener Potenziale
- Analyse des Verantwortungsbereichs (Produkte, Dienstleistungen, Zielgruppe, Kundenstruktur, ...)
- Profilierung gegenüber dem Wettbewerb durch Mehr-/ Zusatznutzen
- Erstellung eines motivierenden Jahreszielplans für Ihre Verkaufsaktivitäten

2. Tag

9.00 bis 17.30 Uhr

- Verbesserung der Effizienz und Organisation Ihrer Verkaufstätigkeit im Alltag
- Entwicklung von Konzepten für noch mehr Kundenorientierung (Interessentengewinnung -> Neukundenakquise -> Stammkundenbetreuung)
- Entwicklung eines Beziehungsmanagements
- Optimieren des persönlichen Arbeitsstils (Selbstorganisation, Zeit- und Ideenmanagement)
- Anwendung von Praxis-Checklisten und anderer Planungs- und Arbeitshilfen

3. Tag

9.00 bis 12.15 Uhr

- Umsetzung Ihrer konkreten Verkaufsziele mit Hilfe der „Wieplan-Technik“
- Zielorientiertes, systematisches Verfolgen und Erreichen dieser Ziele
- Professionelle Praxistipps zur erfolgreichen Anwendung des HelfRecht-Systems im Verkaufsalltag

Weitere Informationen

HelfRecht

Datum:

19. bis 21. November 2018

Ihr Veranstaltungsort



HelfRecht-Unternehmerzentrum

Markgrafenstraße 32
95680 Bad Alexandersbad

☎ +49 (0) 92 32/60 10

✉ info@helfrecht.de

🌐 www.helfrecht.de

Ihr Trainer



Roland Glässel

Prokurist / Mitglied der
Geschäftsleitung der HelfRecht AG

☎ +49 (0) 9232 / 601-256

✉ r.glaessel@helfrecht.de

Anmeldung

Faxantwort an + 49 (0) 92 32 / 6 01-2 74

Für weitere Termine und
zur Online-Anmeldung:
HIER KLICKEN

HelfRecht

- Ja, ich möchte am Intensivtraining für strategisches Verkaufen „Fit für mehr Umsatz“ vom 19. bis 21. November 2018 teilnehmen. Hiermit melde ich mich (und folgende Personen) an.**

- Bitte informieren Sie mich vorab detaillierter über Inhalt, Nutzen und Ablauf dieses Intensivtrainings.**
- Bitte informieren Sie mich über weitere Termine.**

Teilnehmer:

Vorname / Name		Geburtsdatum	
Straße / Hausnummer			
PLZ / Ort		Land	
Telefon tagsüber		Telefax	E-Mail
Tätigkeit / Position	Branche	Mitarbeiterzahl	
Rechnungsadresse (falls von obiger Anschrift abweichend)			
Datum / Unterschrift		Meine HelfRecht-Service Nummer	

Weiterer Teilnehmer:

Vorname / Name	
PLZ / Ort	
Preis Der Teilnahmepreis für dieses Intensivtraining beträgt 1.780,- € (zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer und Hotelkosten), ab dem zweiten Teilnehmer berechnen wir Ihnen 1.580,- €. Im Preis sind alle Vorträge, persönliche Planungsunterlagen, Tagungsgetränke, ein HelfRecht-Planer-Set „Comfort“ mit Ringbuch und ein zeitlich unbegrenztes Beratungsrecht enthalten. Der Planer wird Ihnen, falls bereits vorhanden, gutgeschrieben.	
Hotel In Verbindung mit der Anmeldung buchen wir für Sie im „Golfhotel Fahrenbach“ ein Einzelzimmer mit Vollpension vom Vorabend des ersten Planungstages (ohne Abendessen) bis zum Mittag des letzten Planungstages (inklusive Mittagessen) zu Sonderkonditionen in Höhe von 296,- € (inklusive Mehrwertsteuer). Bitte rechnen Sie Ihre Hotelleistungen vor Ihrer Abreise direkt mit dem Hotel ab.	