



Endlich Empfehlungen – der einfachste Weg neue Kunden zu gewinnen

Das 1-Tages Seminar zur Empfehlungslogik
Ziel: Sie gewinnen zahlreiche Neukunden auf Empfehlungsbasis

Am 08.11.2010 in Bremen

Lieber Seminar-Interessent,

tausende Vertriebsmitarbeiter und Dienstleister haben in den letzten Jahren unsere Empfehlungsseminare besucht und dadurch zahlreiche neue Kunden gewonnen. Die Empfehlungslogik führt Verkäufer und Berater nachweislich zu starken Umsatzsteigerungen; Vertriebe sparen erhebliche Marketingkosten bei besseren Ergebnissen.

Das 1-Tages-Intensivseminar „Endlich Empfehlungen“ zeigt Ihnen, wie Sie mit der richtigen Gesprächsstrategie mühelos Empfehlungen bekommen – und sich dabei wohl fühlen! Diese Empfehlungsansprache basiert auf 15 Jahren erfolgreicher Vertriebspraxis: setzen auch Sie auf das Erfolgssystem. Gerne begleiten wir Sie persönlich auf Ihrem Weg zum Empfehlungs- und Neukundenprofil!

Herzlichst,
Ihr

Marcus Neisen



Trainingsinhalte:

Das Intensivseminar macht Sie praxisnah mit der Empfehlungslogik vertraut. Sie trainieren die Empfehlungsansprache mit einem schlüssigen, direkt umsetzbaren Gesamtkonzept.

Das Ziel:

Jeder Teilnehmer findet im Rahmen der vermittelten Gesprächsstrategie seinen Weg der Neukundengewinnung.

Die Methode:

Anwendungsorientierte Wissensvermittlung! Im Mittelpunkt stehen Kundengespräche, wie Sie sie tagtäglich führen.



Ihr Nutzen:

Mit dieser Empfehlungsansprache gehört die Kaltakquisition der Vergangenheit an. Sie erschließen sich über die Kontaktnetze Ihrer Kunden systematisch neue Zielgruppen und entwickeln bessere Kundenbeziehungen. Sie stellen die Zufriedenheit Ihrer Kunden in den Mittelpunkt und gewinnen mühelos neue Kunden.



FlowSelling – die abschluss sicherste Form des Verkaufens!

Das 1-Tages Seminar zur Verkaufslogik
Ziel: Verkaufen mit „Flow“ – souverän zum Abschluss

Am 09.11.2010 in Bremen

Lieber Seminar-Interessent,

Zugegeben: Verkaufstrainings gibt es viele. Doch wenn Sie von einem Seminar mehr erwarten als eine Ansammlung längst bekannter Tipps, wird die Auswahl dünn. FlowSelling® bietet ein schlüssiges System – eine einzigartige Verkaufslogik für alle Gesprächsphasen vom terminsicheren Erstkontakt über den Abschluss bis zur langfristigen Kundenpflege.

FlowSelling® setzt bei den alles entscheidenden „weichen“ Faktoren an und zeigt Ihnen, wie Sie Schritt für Schritt eine stabile Kundenbeziehung aufbauen – Vertrauen gewinnen, Ziele und Kaufmotive erarbeiten und eine positive Kaufentscheidung herbeiführen.

Führende Dienstleistungsunternehmen konnten durch dieses methodische Seminarsystem ihre Abschlussquote maßgeblich steigern. Für uns Gütesiegel, Verpflichtung und Motivation zugleich. Nutzen auch Sie Ihr volles Umsatzpotenzial mit FlowSelling®.

Herzlichst,
Ihr

Marcus Neisen



Verkaufen mit Abschlussgarantie!

In diesem 1-Tages FlowSelling® Seminar lernen Sie, wie Sie ...

- Ihre Abschlussquote erhöhen,
- jede Verkaufssituation zielorientiert gestalten,
- Ihre Kundenbeziehungen vertiefen,
- für optimale Kundenzufriedenheit sorgen,
- die Basis für zahlreiche Weiterempfehlungen legen.

Die Methode:

Anwendungsorientierte Wissensvermittlung! Im Mittelpunkt stehen Kundengespräche, wie Sie sie tagtäglich führen.

Ihr Nutzen:

„Eine höhere Abschlussquote und mehr „Flow“ beim Verkauf!“

FAXANTWORT an +49 421 33 00 76-2

Hiermit melde ich verbindlich folgende Personen für unten angekreuztes Seminar an:

Seminargebühr: 390,00 € netto je Seminartag inklusive telefonischer Coaching-Konferenz
Wenn Sie beide Seminartage buchen, zahlen Sie insgesamt nur 650,00 € - Sie sparen also 130,00 €!

Lehrmaterial: Trainingsbegleitendes Workbook (im Preis inklusive)

Verpflegungspauschale: 55,00 € netto pro Trainingstag
(Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.)

Termine:

- 08.November 2010 in Bremen, Designhotel Überfluss
 09.November 2010 in Bremen, Designhotel Überfluss
 08.&09.November 2010 **zum Sonderpreis!**

Teilnehmer 1

Teilnehmer 2

Teilnehmer 3 (weitere Namen ggf. auf Extrablatt)

Firma

Straße, Hausnummer

Land PLZ Stadt

Telefon Fax

E-Mail

Name Datum Unterschrift

So leicht melden Sie sich an:

Bitte schicken Sie uns Ihre Anmeldung auf diesem Anmeldecoupon zu – per Post, E-Mail oder Fax. Wenige Tage später erhalten Sie eine schriftliche Anmeldebestätigung und nähere Informationen zum Training sowie Ihre Rechnung. Ihre Anmeldung wird erst verbindlich, wenn der Rechnungsbetrag bei uns eingegangen ist.

Teilnahmevoraussetzung ist, dass sich jeder Teilnehmer zu Beginn des Trainings verpflichtet, urheberrechtlich geschützte Inhalte nicht zu kopieren oder selbst nicht weiter zu vermitteln.

Die Trainingsgebühr enthält die Trainingsleistungen und den Seminarraum. Sie muss vor dem Seminar gemäß Rechnung auf das angegebene Konto überwiesen werden.

Sollten Sie eine Hotelübernachtung benötigen, bitten wir Sie, diese direkt zu reservieren. Wir unterstützen Sie gerne mit Informationen.

Ihre Rücktrittsgarantie:

Bei Stornierung bis 30 Tage vor dem ersten Trainingstag wird eine Bearbeitungsgebühr von 25 % der Trainingsgebühr berechnet. Weniger als 30 Tage vor Beginn des ersten Trainings werden 50 % des Teilnehmerpreises erhoben. Bei fehlender schriftlicher Abmeldung oder Nichterscheinen wird die vollständige Trainingsgebühr fällig. Die Nennung eines Ersatzteilnehmers ist bis eine Woche vor dem ersten Trainingstag möglich.

Sonstige Regelungen:

Haftungsbeschränkung: Sollte ein Trainer wegen höherer Gewalt, Krankheit, Unfall oder sonstigen, vom Trainer nicht zu vertretenden Umständen ausfallen, behält sich Marcus Neisen Training & Coaching unter Ausschluss jeglicher Schadensersatzpflichten vor, einen Ersatztermin zu stellen. Es besteht in diesem Fall kein Anspruch auf Durchführung des Trainings zum ursprünglichen Termin. Trainings können wegen zu geringer Teilnehmerzahl abgesagt oder verlegt werden. Wenn das Training abgesagt werden muss, wird Ihnen die bereits entrichtete Trainingsgebühr selbstverständlich zurückerstattet. Darüber hinausgehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Für Beschädigung oder Verlust mitgebrachter Gegenstände haften wir nicht, es sei denn, der Verlust oder die Beschädigung dieser Gegenstände ist auf grobe Fahrlässigkeit unsererseits zurückzuführen. In gleicher Weise ist die Haftung für Personenschäden ausgeschlossen.

Daten: Die uns mitgeteilten Daten werden mittels elektronischer Datenverarbeitung unter Beachtung des Datenschutzgesetzes gespeichert. Wir informieren Sie zukünftig über unsere Produkte und Dienstleistungen, soweit von Ihnen nichts anderes angegeben wird. Sie können Ihre Einwilligung jederzeit schriftlich oder mündlich widerrufen.

Info-Telefon: +49 (0) 421 3300 76-1, info@marcus-neisen.de