

EXKLUSIVE TRAININGS MIT WENCKER TRAINING MÜNCHEN.

Den aktuellen und potenziellen Kunden professionell zu begegnen ist das A und O für den erfolgreichen Verkäufer. Dafür bietet Audio Service exklusive Verkaufstrainings mit dem Branchenkenner und Top-Trainer Oliver Wencker. Auch in einem auf den Preis fokussierten Markt ist es möglich, durch entsprechende Marketing- und Verkaufsstrategien Präferenzen beim Kunden aufzubauen, die abseits von reinen Preisverhandlungen liegen. Davon profitieren nicht nur Umsatz und Gewinn, sondern auch die Beziehungen zwischen Kunde und Akustiker.

3 Exklusivveranstaltungen stehen zur Auswahl:

PROFESSIONELL VERKAUFEN

Erfahren Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden durch professionelles Fragen. Verkaufen Sie hochwertig, indem Sie Ihre Kunden professionell überzeugen und im Verkaufsgespräch führen.

UMGANGSFORMEN & KÖRPERSPRACHE

Immer den richtigen Ton treffen. Wer die Regeln kennt, hat mehr Erfolg. Sie erfahren, wie Sie mit Körpersprache und zeitgemäßen Umgangsformen erfolgreich Gespräche und Verhandlungen führen. Gut geeignet auch für Auszubildende.



SEMINAR	Veranstaltungsdauer	Inhalt
Professionell verkaufen	Tagesseminar (max. 12 Teilnehmer, mind. 8 Teilnehmer)	Kunden professionell führen, überzeugen und hochwertig verkaufen
Umgangsformen & Körpersprache	Tagesseminar (max. 12 Teilnehmer, mind. 8 Teilnehmer)	Den hohen Erwartungen der Kundschaft an gute Umgangsformen entsprechen und eine positive Atmosphäre für Gespräche schaffen.

Die Seminare finden an zwei aufeinander folgenden Tagen statt und können separat oder zusammen gebucht werden.

FILIALCOACHING

Werden Sie zum Profi für Kunden-Verkaufsgespräche. Im individuellen Live-Coaching speziell für Akustiker.

INDIVIDUELLE TRAININGS	Veranstaltungsdauer	Inhalt
Filialcoaching	Ganztagestraining (max. 3-4 Teilnehmer)	Live-Coaching für Akustiker im Kunden-Verkaufsgespräch

Erfahrungsgemäß sind die Seminare schnell ausgebucht, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist. Sichern Sie sich und Ihren Mitarbeitern schon frühzeitig einen Platz mit dem umseitigen Bestellformular.

 **Audio Service**
hören · verstehen · mitreden

www.audioservice.com

EXKLUSIVE TRAININGS MIT WENCKER TRAINING MÜNCHEN.

TEILNEHMENDE FILIALE BITTE ANGEBEN

Firma: _____ Kunden-Nr: _____

Ansprechpartner: _____ Telefon: _____

Straße: _____ Fax: _____

PLZ / Ort: _____ E-Mail: _____

SIE HABEN FOLGENDE MÖGLICHKEITEN ZUR KOMPENSATION DER VERANSTALTUNG(EN). IHRE ANSPRECHPARTNER AUS DEM VERTRIEB BERATEN SIE GERNE.

Direktabnahme

Hiermit bestelle ich folgende Hörsysteme ab Tech Level 8 aufwärts: _____
oder

Zielvereinbarung (gilt nur für Filialcoaching)

Zielumsatz mit Produkten ab Tech Level 8 aufwärts: _____ Zeitraum: _____

Hiermit buche ich folgende Veranstaltung(en) zu den oben stehenden Konditionen:

Professionell verkaufen Tagesseminar Teilnehmer: _____

- | | | | |
|---|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> 21.03.2012 Bremen | <input type="checkbox"/> 27.03.2012 Münster | <input type="checkbox"/> 09.05.2012 Erfurt | <input type="checkbox"/> 26.06.2012 Köln |
| <input type="checkbox"/> 13.06.2012 Frankfurt | <input type="checkbox"/> 04.09.2012 Berlin | <input type="checkbox"/> 18.09.2012 Stuttgart | <input type="checkbox"/> 12.12.2012 München |

Umgangsformen & Körpersprache Tagesseminar Teilnehmer: _____

- | | | | |
|---|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> 22.03.2012 Bremen | <input type="checkbox"/> 28.03.2012 Münster | <input type="checkbox"/> 10.05.2012 Erfurt | <input type="checkbox"/> 27.06.2012 Köln |
| <input type="checkbox"/> 14.06.2012 Frankfurt | <input type="checkbox"/> 05.09.2012 Berlin | <input type="checkbox"/> 19.09.2012 Stuttgart | <input type="checkbox"/> 13.12.2012 München |

Filialcoaching Ganztagsstraining Teilnehmer: _____

Bitte rufen Sie mich an, um einen individuellen Termin abzusprechen

Diese Vereinbarung gilt für folgende Filialen (bitte entsprechende Kunden-Nr. ergänzen): _____

WICHTIGE HINWEISE:

Reise- und Übernachtungskosten sind durch den Teilnehmer zu tragen.
Bei Nichterfüllung der Vereinbarung werden mir die Kosten der Veranstaltung in Rechnung gestellt.

Firmenstempel _____ Ort, Datum _____

Unterschrift Akustiker _____ Unterschrift Audio Service Mitarbeiter _____