



salesjob Akademie Inhouse Trainingsangebot 2009

Sie wollen einzelne Mitarbeiter oder ein ganzes Team zu bestimmten Themen effektiv und erfolgreich qualifizieren? Sie möchten über Trainingsinhalte, Zeitrahmen und Ort bestimmen?

Wir schnüren Ihnen ein Paket – nach Ihrem Bedarf und maßgeschneidert!

Nutzen Sie die **Vorteile** unserer Inhouse Trainings

- Passgenaue Qualifizierungsprogramme
- Einbindung firmenspezifischer Trainingsziele
- Lösung von unternehmensbezogenen Problemstellungen
- Optimale Lernerfolgskontrolle
- Reisekosten- und Zeitersparnis durch Wegfall der Mitarbeiteranreise

Aktuell bieten wir folgende Vertriebsthemen als Inhouse Seminare an:

Technischer Vertrieb IT/TK

- Erfolgreiche Verkaufstechniken – Sales Know-how ausbauen
- Umsatzsteigerung durch mehr Vertriebskompetenz

Technischer Vertrieb Maschinen- und Anlagenbau

- Professionelle Verhandlungsführung im Technischen Vertrieb (national/international)

Technischer Vertrieb

- Überzeugend präsentieren im technischen Vertrieb – „Durch einen professionellen Auftritt Kunden begeistern!“

Dienstleistungen

- Kunden finden und binden - Vertriebsstrategien weiterentwickeln, Vertriebsprozesse optimieren

KAM

- Internationales Key Account Management

Verkauf

- Proaktiver Verkaufsdienst – „Salespotenziale effektiv ausschöpfen“
- Professionelle Outbound-Kontaktstrategien - „Erfolgreich verkaufen am Telefon“
- Strategisches Selbstmarketing für Verkäufer - „Vom Verkäufer zur Marke Ich“

Verhandlungsführung

- Preisverhandlungen – Basic - „Bewusst und sicher verhandeln, um profitablere Abschlüsse zu erzielen“
- Preisverhandlungen – Advanced - „Schwierige und komplexe Situationen souverän meistern“

Kommunikations- und Führungskompetenz

- Konfliktmanagement im Vertrieb - „Konflikte verstehen, klären und lösen“
- Teamentwicklung - ein Vertriebsteam effektiv führen - „Psychologisches Know-how für die Vertriebsleitung“
- Coachingtools für die Vertriebsleitung – „Leistungssteigerung durch gezielte Mitarbeitermotivation“

Ihr Bedarf liegt bei einem anderen Thema? Nennen Sie uns hier Ihren Themenbereich:

Bitte wählen Sie aus o.g. Themen aus oder nennen uns Ihren individuellen Bedarf. Senden Sie uns einfach Ihre Antwort per Fax zurück. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches Angebot.

Ihre Ansprechpartnerin bei salesjob Akademie: **Petra Dünner**

salesjob Akademie, Knesebeckstr. 35, 10623 Berlin, Telefon: 030. 814 50 49 48, Email: duenner@salesjob.de

Bitte nennen Sie uns Ihre Adressdaten und senden das Fax an 030 – 814 50 49 55

Vorname: _____ Nachname: _____

Firma: _____ PLZ: _____ Ort: _____

Straße: _____ E-Mail: _____

Telefon: _____ Datum: _____

Stand: 16.12.08