

## Seminarplan 2012

	Kategorie	Thema:	Ort:	Datum:	Dauer:	Preis:
März	Gedächtnistraining	<b>Die ungeahnten Möglichkeiten unseres Gedächtnisses</b> <b>Ziel:</b> mehr Daten, Fakten, Zahlen, Namen oder Gesichter innerhalb kurzer Zeit zu merken. Die richtigen Information sofort abrufen können. (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 60)	Ingolstadt	<b>Mittwoch, den 21.03.2012</b>	1 Tag	490,- €
März	Vertriebsseminar	<b>Professionelles Präsentieren und Überzeugen</b> <b>Ziel:</b> Erfolgreiche Präsentationstechniken erlernen, Konzentration auf die Erwartung des Kunden, Ausschalten des Wettbewerbs, Begeisterung beim Kunden wecken (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 10)	Regensburg	<b>Donnerstag, den 22.03.2012 - Freitag, den 23.03.2012</b>	2 Tage	870,- €
April	Vertriebsseminar	<b>Strategien und Methoden des erfolgreichen Vertriebs</b> <b>Ziel:</b> Effizientes Vorgehen im Vertrieb erklärungsintensiver Produkte und Dienstleistungen, sichere Kundenführung von der Kontaktaufnahme bis zum erfolgreichen Abschluss, bedarfsgerecht überzeugen statt überreden (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 1)	Regensburg	<b>Mittwoch, den 18.04.2012 - Freitag, den 20.04.2012</b>	3 Tage	1200,- €
Mai	Managementseminar	<b>Erfolgreiches Projektmanagement</b> <b>Ziel:</b> Effizientes und strukturiertes Vorgehen, Ablauf von Projekten optimieren, Teamorientiertes Denken und Handeln, Richtige Kommunikation mit den unterschiedlichsten Gesprächspartnern (Nähere Info erhalten Sie unter 08460 90 17-0)	Regensburg	<b>Montag, den 07.05.2012 - Dienstag, den 08.05.2012</b>	2 Tage	920,- €
Mai	Einkaufsseminar	<b>"Geschickt Einkaufen und professionel verhandeln"</b> <b>Fortgeschrittene und Profis</b> +++Neu+++ <b>Ziel:</b> bestmögliche Einkaufskonditionen erreichen, Checklisten, Hilfsmitteln und dem Rüstzeug für die kniffligen Situationen, sicheres, professionelles und überzeugendes Auftreten (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 28)	Regensburg	<b>Donnerstag, den 10.05.2012 - Freitag, den 11.05.2012</b>	2 Tage	870,- €
Mai	Managementseminar	<b>Motivierende Mitarbeiterführung</b> <b>Ziel:</b> Mehr Leistung durch Motivation der Mitarbeiter, Steigerung der Loyalität der Mitarbeiter zum Unternehmen, Krisensituationen souverän meistern (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 31)	Regensburg	<b>Montag, den 21.05.2012 - Dienstag, den 22.05.2012</b>	2 Tage	920,- €
Juni	Vertriebsseminar	<b>Messetraining</b> <b>Ziel:</b> Sensibilisierung der Mitarbeiter auf die heutigen Anforderungen bei Messen und Ausstellungen, Interessenten schnell qualifizieren, richtiges Verhalten auf dem Stand, Potential auf Messen voll ausschöpfen (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 19)	München	<b>Donnerstag, den 14.06.2012</b>	1 Tag	490,- €

	Kategorie	Thema:	Ort:	Datum:	Dauer:	Preis:
Juni	Vertriebsseminar	<b>Anspruchsvolle Verhandlungen führen und gewinnen</b> <b>+++Neu+++</b> <b>Ziel:</b> erreichen von anspruchsvollen Ziele in Verhandlungen, strategische Vorbereitung, zum richtigen Zeitpunkt die richtige Taktik einsetzen, die Verhandlung wirklich führen (Nähere Info erhalten Sie unter 08460 90 17-0)	Regensburg	<b>Montag, den 25.06.2012 bis</b> <b>Dienstag, den 06.2012</b>	2 Tage	870,- €
Aug.	Managementseminar	<b>Terminplanung, Besprechungsplanung, Selbstorganisation - Zeitmanagement</b> <b>Ziel:</b> Verbesserung der Planungen, Prioritäten definieren und festlegen, Organisation der eigenen Umgebung, Sinnvolle Zeiteinteilung und -überwachung (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 41)	Nürnberg	<b>Montag, den 27.08.2012 bis</b> <b>Dienstag, den 28.08.2012</b>	2 Tage	920,- €
Sep.	Vertriebsseminar	<b>Strategische Bedarfsermittlung—Kundenpotentialanalyse</b> <b>+++Neu+++</b> <b>Ziel:</b> Wert des Kunden ermitteln, Entwicklungspotential des Kunden ermitteln, Plan für Vorgehensweise erstellen, langfristige Beziehung aufbauen und Partnerschaft verstärken (Nähere Info erhalten Sie unter 08460 90 17-0)	Regensburg	<b>Montag, den 10.09.2012</b>	1 Tag	490,- €
Sep.	Spezialseminar	<b>Erfolgreiche Umgangsformen im Berufs- und Geschäftsleben</b> <b>Ziel:</b> zeitgemäße Umgangsformen im Beruf, korrekte Verhaltensweisen für souveränes Auftreten, natürliche Sicherheit im Umgang mit Kunden, Lieferanten, Kollegen, stärken Sie Ihr persönliches Image (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 58)	Regensburg	<b>Freitag, den 28.09.2012</b>	1 Tag	490,- €
Okt.	Einkaufsseminar	<b>"Geschickt Einkaufen und professionel verhandeln"</b> <b>Ziel:</b> deutliche Verbesserung der Einkaufskonditionen, Schaffung einer soliden Ausgangsbasis für erfolgreiche Einkaufsaktivitäten mit strukturiertem Vorgehen, Checklisten, Hilfsmitteln und dem Rüstzeug auch für knifflige Situationen, sicheres, professionelles und überzeugendes Auftreten (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 26)	Nürnberg	<b>Donnerstag, den 18.10.2012 bis</b> <b>Freitag, den 19.10.2012</b>	1 Tage	870,- €
Nov.	Vertriebsseminar	<b>Strategien und Methoden des erfolgreichen Vertriebs</b> <b>Ziel:</b> Effizientes Vorgehen im Vertrieb erklärungsintensiver Produkte und Dienstleistungen, sichere Kundenführung von der Kontaktaufnahme bis zum erfolgreichen Abschluss, bedarfsgerecht überzeugen statt überreden (Nähere Info finden Sie im Internet/Übersicht Nr. 1)	Nürnberg	<b>Mittwoch, den 21.11.2012 -</b> <b>Freitag, den 23.11.2012</b>	3 Tage	1200,- €

Detaillierte Informationen zu den einzelnen Seminaren finden Sie im Internet unter [www.sales-experts.de](http://www.sales-experts.de)

[Sie interessieren sich für individuelle Seminare?](#)

**Rufen Sie uns bitte an wir beraten Sie gerne. 08640 90 17-0**