

## Seminarplan 2022

Datum	Thema	Ort	Dauer	Preis
10. - 11.02.2022	<b>Vertriebs-Intensiv-Workshop:</b> (Teilnehmerbegrenzung auf 8 Personen) <b>"Strategisches Überzeugen für Profis und Fortgeschrittene"</b>  <b>Ziele:</b> Ziele: Überzeugen statt überreden; die richtige Überzeugungsmethode finden; die passende Strategie für den jeweiligen Gesprächspartner einsetzen; Mentalitätsdifferenzierte Argumentation; Personenspezifisch überzeugen; Einsetzen von funktionierenden psychologischen Methoden	Nürnberg	2 Tage	1350,- € zzgl.. MwSt.
10. - 11.03.2022	<b>Spezial-Intensiv-Workshop:</b> (Teilnehmerbegrenzung auf 8 Personen) <b>"Souveränes Auftreten und überzeugen durch die eigene Persönlichkeit"</b>  <b>Ziele:</b> Sicheres Selbstvertrauen als unerschütterliches Fundament aufbauen; in entscheidenden Momenten persönliche Sicherheit ausstrahlen,; überzeugendes Auftreten zu allen Anlässen; in schwierigen Situationen souveränes Verhalten zeigen; die eigene Wirkung auf anderen Personen deutlich verbessern.	Nürnberg	2 Tage	1350,- € zzgl. MwSt.
24. - 25.03.2022	<b>Einkaufs-Intensiv-Workshop:</b> (Teilnehmerbegrenzung auf 8 Personen) <b>"Geschickt einkaufen und professionell verhandeln für Profis u. Fortgeschrittene"</b>  <b>Ziele:</b> Bestmögliche Einkaufskonditionen erreichen, Absichten desVerhandlungspartners erkennen, professionell Kontern,Verhandlungen wirklich führen.	Nürnberg	2 Tage	1350,- € zzgl. MwSt.

### Seminarplan 2022

Datum	Thema	Ort	Dauer	Preis
28. - 29.04.2022	<p><b>Spezial-Intensiv-Workshop für Vertrieb, Einkauf und Management</b>            (Teilnehmerbegrenzung auf 8 Personen)  <b>"Durchsetzen in (Preis-) Verhandlungen"</b></p> <p><b>Ziele:</b> Erreichen der Ziele in Verhandlungen/Preisverhandlungen; selbstbewusstes Auftreten; den Gesprächspartner von den erforderlichen Maßnahmen überzeugen; in jeder Situation souverän reagieren können; den Gesprächspartner fair aber bestimmt zum gewünschten Ergebnis bringen.</p>	Nürnberg	2 Tage	1350,- € zzgl.. MwSt.
12. - 13.05.2022	<p><b>Vertriebs-Intensiv-Workshop:</b> (Teilnehmerbegrenzung auf 8 Personen)  <b>"Effiziente Neukundenakquise am Telefon"</b></p> <p><b>Ziele:</b> Neukunfenansprache per Telefon; mit frischem Schwung sicher zum Termin kommen; richtiges Vorbereiten mit den spezifischen Personendaten; souverän die Widerstände von "Blockade-Personen" beseitigen; wirkliches Interesse wecken; überzeugen mit den ersten Sätzen; Entscheider erreiche; gezieltes und verlässliches Nachfassen:</p>	Nürnberg	2 Tage	1350,- € zzgl.. MwSt.

Anmeldung:

mit beigefügtem Anmeldeformular oder telefonisch unter

+49 (8460) 90170



# Anmeldeformular

**für das Seminar:** \_\_\_\_\_

**Termin:** \_\_\_\_\_, den \_\_\_\_\_

**Veranstaltungsort:** \_\_\_\_\_

Ja, an dem Seminar nehmen ..... Personen teil.

Firma: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Abteilung: \_\_\_\_\_

Datum, Ort \_\_\_\_\_

Unterschrift: \_\_\_\_\_

Gerne nehmen wir für Sie eine Zimmerreservierung auf Ihre Rechnung vor:

Einzelzimmer       Doppelzimmer      Anreise am: \_\_\_\_\_

Füllen Sie das Formular bitte vollständig aus und senden Sie es an:

**SALES-EXPERTS**  
**Neuhaus 8**  
**92334 Berching**

**Telefon: (08460) 90 17 0**  
**Telefax: (08460) 90 17 222**  
**E-Mail: [info@sales-experts.com](mailto:info@sales-experts.com)**

**ACHTUNG!!!** Begrenzte Teilnehmerzahl auf 8 Personen. Deshalb sichern Sie sich schnellstmöglich Ihren Platz. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Der volle Rechnungsbetrag ist dann zur Zahlung fällig. Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde oder der Rechnungsbetrag am Seminartag per Scheck beglichen wird. Ein Rücktritt weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn ist nicht möglich. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen zum Veranstaltungstermin ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden. Bitte nehmen Sie Stornierungen immer schriftlich vor.