

# Agenda



## **Vertriebs-Intensiv-Workshop:** **„Der erfolgreiche Verkauf von Lösungen - Mit Strategie zum Erfolg!“**

<b>Termin:</b>	Dienstag, den 22.09 bis Mittwoch, den 23.09.2026
<b>Zeiten:</b>	Dienstag, von 8:56 Uhr bis ca. 17:00 Uhr; Mittwoch, von 09:00 Uhr bis ca. 16:00 Uhr
<b>Ihr Trainer:</b>	Enrico Raschick ausgebildet zum Trainer und Coach durch SALES-EXPERTS Hermann Raschick seit 2012 Erfahrung im Vertrieb
<b>Veranstaltungsort:</b>	bei Nürnberg Waldgasthof am Letten 13 Lauf a. d. Pegnitz
<b>Für wen:</b>	Vertriebsmitarbeiter, Großkunden Verkäufer, Vertriebsleiter, Führungskräfte Selbständige und Geschäftsführer.
<b>Ziele:</b>	Erfolgsorientierte Führung von Verkaufsgesprächen; von der Kontaktaufnahme bis zum gelungenen Abschluss; effizientes und strukturiertes Vorgehen im Vertrieb erklärungsintensiver Produkte und Dienstleistungen sowie Lösungen; bedarfsgerecht überzeugen und begeistern.

### **Themenliste:**

- ▲ Die Kunst des Verkaufens
- ▲ Die verbale und nonverbale Kommunikation als Werkzeug im Verkauf
- ▲ Strategische Gesprächsführung
- ▲ Die sichere Entwicklung des Interessenten zum Kunden
- ▲ Die exakte Zieldefinition und Vorbereitung
- ▲ Die telefonische Terminvereinbarung
- ▲ Gezielt Vertrauen aufbauen
- ▲ Die umfassende und vollständige Bedarfsermittlung
- ▲ Die harte aber faire (Preis-) Verhandlung
- ▲ Der krönende und erfolgreiche Abschluss
- ▲ Praktische Umsetzung in Situationszenarien

### **Ihr Nutzen:**

Der Workshop zeigt Ihnen erfolgserprobte und rhetorisch ausgefeilte Wege auf, wie Sie in kürzerer Zeit mit größerer Sicherheit zum geplanten Abschluss kommen. Dabei werden sowohl branchenbezogene als auch unternehmensspezifische Gesichtspunkte und Ihre besondere Wettbewerbssituation berücksichtigt. Die zielgerichtete, auf die Persönlichkeit abgestimmte Gesprächsführung ermöglicht eine beachtliche Zeitersparnis und eine gesteigerte Erfolgsquote. Sie erlernen sofort einsetzbare Methoden, wie Sie den Nutzen Ihrer Produkte, Ihrer Leistungen und der ausgearbeiteten Lösungen richtig vermitteln, noch weniger Preisnachlässe geben und dadurch einen höheren Ertrag erzielen.

# Anmeldeformular



## Vertriebs-Intensiv-Workshop:

### „Der erfolgreiche Verkauf von Lösungen - Mit Strategie zum Erfolg!“

**Termin:** Dienstag, den 22.09 bis Mittwoch, den 23.09.2026

**Veranstaltungsort:** bei Nürnberg Waldgasthof am Letten 13 Lauf a. d. Pegnitz

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

Investition für 2 Tage inkl. ausführlichen Seminarunterlagen, Verpflegung u. Tagesgetränke  
1.750,- € (zzgl. Mwst.)

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**

**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.