



# Agenda

## für den Vertriebs – Intensiv - Workshop: „Strategisches Überzeugen für Fortgeschrittene und Profis“

<b>Termin:</b>	Dienstag, den 17.11 bis Mittwoch, den 18.11.2026
<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>Ort:</b>	Bei Nürnberg Waldgasthof am Letten 13 Lauf a. d. Pegnitz
<b>Für wen:</b>	Für alle erfahrenen Vertriebsmitarbeiter, Key-Accounter, Vertriebsleiter, Geschäftsführer und Inhaber, sowie für Absolventen des Sales-Experts-Intensiv- Workshops „Der erfolgreiche Verkauf von Lösungen-Mit Strategie zum Erfolg!“
<b>Ziele:</b>	Überzeugen statt überreden; Die richtige Überzeugungsmethode finden; Die passende Strategie für den jeweiligen Gesprächspartner einsetzen; Mentalitätsdifferenzierte Argumentation; Personenspezifisch überzeugen; Einsetzen von funktionierenden psychologischen Methoden.

### Themenliste:

- ▲ Kundentypen erkennen
- ▲ Psychologische Gesprächsführung
- ▲ Systematischer Beziehungsaufbau
- ▲ Strategische Bedarfsermittlung
- ▲ Vorbereitung anspruchsvoller Verhandlungsgespräche
- ▲ Anspruchsvolle und schwierige (Preis-)Überzeugungsgespräche durchführen
- ▲ Schwächen und Spielräume des Gesprächspartners erkennen
- ▲ Geschäftssprache des Körpers in Verhandlungen und aufschlussreiche Signale
- ▲ Typen- und bedürfnisgerecht argumentieren
- ▲ Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

**Nutzen:** Der Workshop zeigt Ihnen erfolgserprobte Wege auf, wie Sie in kürzerer Zeit mit größerer Sicherheit zum geplanten Abschluss kommen. Dabei werden die Eigenheiten der jeweiligen Gesprächspartner sowie deren Mentalität und Verhandlungsstrategie berücksichtigt. Die vermittelten Lösungen ermöglichen eine höhere Erfolgsquote und eine stärkere Kundenbindung. Sie erlernen sofort einsetzbare Methoden, wie Sie nachhaltig überzeugen, keine Preisnachlässe verschenken und dadurch einen höheren Ertrag erzielen.



# Anmeldeformular

## für den Vertriebs – Intensiv - Workshop: „Strategisches Überzeugen für Fortgeschrittene und Profis“

**Termin:** Dienstag, den 17.11 bis Mittwoch, den 18.11.2026

**Veranstaltungsort:** 91207 Lauf a.d. Pegnitz bei Nürnberg Waldgasthof am Letten

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

Investition für 2 Tage inkl. ausführlichen Seminarunterlagen, Verpflegung u. Tagungsgetränke  
1750,- € (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**  
**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.