

Die Vertriebsoffensive

SO WERDEN SIE ZUM BESTSELLER!



2015

31. JANUAR MÜNCHEN
25. APRIL BOCHUM
24. OKTOBER BOCHUM
NOVEMBER WIEN

DIE MOTIVATION, DIE SIE AUS DIESEM TAG MITNEHMEN, TRÄGT SIE FÜR WOCHEN!

„Super Seminartag in Bochum! Hätte nicht erwartet, so viel Nutzen für so wenig Geld zu erhalten. Danke dafür.“

Bernd Reintgen, Geschäftsführer, Privat Institut für Finanzen RI GmbH

„War gestern echt ein super Tag in einem Seminar, was mir eine schlaflose Nacht bereitet hat und mich zum Umdenken zwingt. Vielen Dank, Dirk Kreuter, für diesen einmaligen Tag.“

Andreas Kappler, Agenturleiter, Weblift Media

Sie werden nicht als Verkäufer geboren, sondern Sie werden zum Verkäufer gemacht!

Erleben Sie einen Samstag voller Impulse zu den Themen Verkauf, Vertrieb und Akquise!

> Die Vertriebsoffensive

Erleben Sie einen Samstag voller Impulse zu den Themen Verkauf, Vertrieb und Akquise! Die Motivation, die Sie aus diesem Tag mitnehmen, trägt Sie für Wochen!

Die Erfolgsformel für diesen Tag: 1 x 4 x 90. Ein Profi: Dirk Kreuter. Vier spannende Themenblöcke. Jeweils neunzig Minuten unglaubliches Know-how für Ihren Vertriebs Erfolg.

SO WERDEN SIE ZUM BESTSELLER!



DIRK KREUTER

„Trainer des Jahres“
[Magazin TRAiNiNG]

„Speaker of the year“
[Wissen+Karriere]

RTL bezeichnet ihn als
„Spitzenverkaufstrainer“.

Compamedia macht ihn
zum „TOP CONSULTANT“.

„Marketing-Spezialist“ und
„Vertriebs-Guru“ schreibt das
Wirtschaftsmagazin gmbhchef.

„Ein Speaker, der auch wirklich etwas zu sagen hat!“ (Wissen+Karriere 2012)

Dirk Kreuter versteht es mit seinem direkten Vortragsstil, seiner überzeugenden Rhetorik und anschaulichen Beispielen und Metaphern, selbst komplexe Strategien, Techniken und Zusammenhänge deutlich darzustellen und allgemein verständlich zu machen.

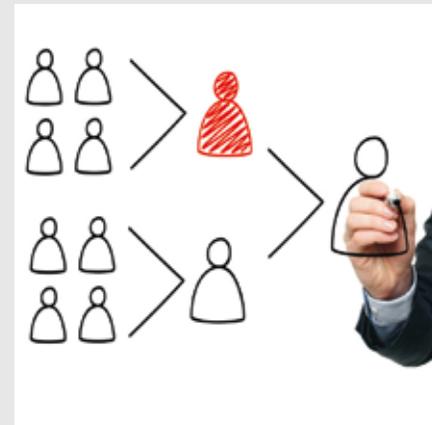
Mit dieser Fähigkeit schafft er es, auf informative, unterhaltsame und einzigartige Weise, praxiserprobte Inhalte mit motivierenden Elementen zu verknüpfen.

Für das Auditorium erreicht er ein Lernerlebnis mit vielen Aha-Effekten und voller Aufmerksamkeit.

Neukunden mit System – Das Ende der Kaltakquise

Die erfolgreichste Methode neue Kunden zu gewinnen und zu binden

- Warum Neukundengewinnung immer anspruchsvoller wird
- Begeistert statt zufrieden: die Schippe oben drauf
- Aktives Empfehlungsmanagement in sechs intelligenten Schritten
- Das perfekte Timing für die Neukundengewinnung
- Umsetzungs- und Erfolgstipps für Profis



Sack zu – Abschluss sicher verkaufen

Dirk Kreuters 15 Schritte zum Abschluss

Verkaufen bedeutet: Menschen (Kunden) motivieren (Kauf-)Entscheidungen zu treffen!
Beraten ist Absicht, Verkaufen ist Wirkung! Wir alle werden nicht für die Absicht, sondern für die Wirkung = die Resultate bezahlt! Doch noch immer sehen sich die Meisten im Vertrieb als Berater: Der Kunde wird umfassend informiert und dann mit der Kaufentscheidung allein gelassen.

- Vom Berater zum Verkäufer
- Sie werden nicht für die Absicht, sondern für Resultate bezahlt!
- Heimspiel vs. Auswärtsspiel
- Lernen Sie,
 - wie Sie wirklich den Auftrag erhalten und Ihren Umsatz nachhaltig steigern,
 - Kaufsignale richtig zu deuten,
 - wie Sie mit Kaufreue umgehen,
 - wie Sie maximale Verbindlichkeit erzeugen können: der moralische Vorvertrag,
 - die besten drei Abschlusstechniken aus 49 Varianten.





Nur für Profis: Gesprächshürden geschickt überwinden

Vor- und Einwandbehandlung für Verkäufer in der Champions League

Vor- und Einwandbehandlung ist die Königsdisziplin der Gesprächsführung. Wer hier intelligente Antworten erwidern kann, der ist automatisch erfolgreich! Die entscheidenden Erfolgskriterien und die cleversten Antworten auf diese verkäuferischen Standardsituationen werden Sie verblüffen!

- „Kein Interesse“, „Kein Bedarf“... und doch verkauft!
- Überzeugen statt Überreden
- Die entscheidenden Erfolgsfaktoren
- Eine Runde länger als der Kunde durchhalten
- Intelligente Formulierungen und Sprüche
- Multiplizierbare Techniken

Verkaufen im Grenzbereich: **Geistige Brandstiftung**[®]

Mit Vorteilen überzeugen kann Jeder. Und wenn das nicht wirkt? Dann verkaufen Sie über Schmerzen! Menschen haben unterschiedliche Handlungsmotive – Kunden kaufen aufgrund unterschiedlicher Kaufmotive. Diese Kaufmotive lassen sich in zwei Grundrichtungen unterteilen: Lust und Liebe auf der einen und Angst und Schmerzvermeidung auf der anderen Seite.

- So verkaufen Sie erfolgreich an die Kunden, bei denen Andere schon längst aufgegeben haben
- Wie Sie Ihre Kunden dazu bringen „Äpfel mit Äpfeln“ in der Angebotsphase zu vergleichen
- Die Grundlagen der Zeugenulastung – Überzeugen über Zeugen
- Die drei Varianten der „Geistigen Brandstiftung“[®]
- So bestimmen Sie das Kopf-Kino Ihres Kunden nachhaltig



STIMMEN BEGEISTERTER KUNDEN

„Es kam bisher selten vor, dass ich mit einem derartigen Lächeln aus einem Seminar ging.“

*Daniel F. Schneider,
Key Account Manager, workXL AG*

„Ein Seminar mit geballten Informationen und Wissen, zusammen mit vielen neuen Anregungen.“

*Roman Wagner, Geschäftsführer,
Bertges Informationssysteme GmbH*

„Meine Erwartungen an das Seminar wurden nicht erfüllt, sondern weitaus übertroffen! Zum einen inhaltlich und zum anderen hinsichtlich der Praxisnähe! Super! Dieses Seminar ist auf alle Fälle eine Empfehlung wert!“

*Johannes Müller,
Vertrieb, GETECO GmbH*

„Ich war wirklich positiv überrascht, wie gut man die Inhalte aus dem Seminar mitnehmen und umsetzen kann.“

*Andreas Bedic, Technischer Vertrieb,
SBS Sicherheitssysteme GmbH*



DIE VERTRIEBSOFFENSIVE – JETZT ANMELDEN!

Vor- und Zuname:

Firma:

Position:

Titel:

Straße, Nr.:

PLZ:

Ort:

Telefon:

Telefax:

E-Mail:

Ja, ich komme zur Vertriebsoffensive und buche verbindlich für meine Kollegen, Geschäftspartner, Freunde und mich Tickets zu je € 349,00 zzgl. MwSt.

Anzahl **Klassik**-Karten:

**für den 31. Januar 2015
in München**

**für den 24. Oktober 2015
in Bochum**

Anzahl **Klassik**-Karten:

**für den 25. April 2015
in Bochum**

**für November 2015
in Wien**

Seminarzeit: 10:00 Uhr bis 18:00 Uhr

Ja, ich komme zur Vertriebsoffensive und buche verbindlich für meine Kollegen, Geschäftspartner, Freunde und mich VIP-Tickets zu je € 499,00 zzgl. MwSt.

Anzahl **VIP**-Karten:

**für den 25. April 2015
in Bochum**

**für den 24. Oktober 2015
in Bochum**

Seminarzeit: 10:00 Uhr bis 18:00 Uhr

Ihr VIP-Vorteil:

- Reservierte Plätze in den vorderen Reihen
- Quick-Check-in beim Einlass
- Priority-Check-in im Kongresssaal
- Mediendraufgabe im Wert von über € 60,00
- Premium Seminartasche
- Gratis Mittagessen im 4*-Hotel mit Dirk Kreuter

Teilnehmer, Vor- und Zunamen

Teilnehmer, Vor- und Zunamen

Teilnehmer, Vor- und Zunamen

Teilnehmer, Vor- und Zunamen

Ich bleibe jederzeit flexibel, da die Karten frei übertragbar sind. Eine Auszahlung ist nicht möglich. Anmeldeschluss ist am Montag vor der jeweiligen Veranstaltung.

Mit meiner Anmeldung erkläre ich mich einverstanden, dass Filmaufzeichnungen stattfinden können und trete alle Bildrechte an die BV Bestseller Verlag GmbH ab.

Der Referent behält sich kurzfristige Änderungen der Themenbausteine vor.

Ort, Datum:

Unterschrift:

Ihre Tickets beinhalten keine Verpflegung, diese ist vor Ort gegen ein kleines Entgelt an den Cateringstationen der Veranstaltungslocation erhältlich.

Bestseller
VERLAG
GmbH

Fax: 0234 - 96 29 05 19

BV Bestseller Verlag GmbH
Universitätsstraße 60
44789 Bochum

Telefon 0234-96290525 info@bestseller-verlag.com
Telefax 0234-96290519 www.bestseller-verlag.com