

Veranstalter:



20. oder 21.02.2019, Bruchsal

Fit für die Saison **Praxis-Workshop**

Verkaufstraining für die Direktvermarktung



Im Verkauf gibt es keinen zweiten Sieger!

Wer nicht bei Ihnen kauft, kauft bei Ihren Mitbewerbern. Die Zeiten ändern sich – und damit verbunden auch das Konsumverhalten und die Ansprüche der Kunden. Kunden handeln heute anders! Deswegen geht Verkauf heute auch

anders. Leistungsstarke Verkäufer sind das Kapital im Betrieb, denn keiner kommt dem Kunden näher. Sichern Sie sich vor Saison-Beginn jetzt noch schnell ein paar interaktive Fitnessseinheiten für Ihr Team, denn **hier wird das Geld verdient!**

In diesem Praxis-Workshop lernen Sie zahlreiche Methoden, Techniken und Tools rund um den Verkauf in der Direktvermarktung kennen:

- ✓ Kunden-Analyse: Was, wann und warum Kunden kaufen oder eben nicht kaufen
- ✓ Der 1. Eindruck – in 30 Sekunden TOP oder FLOP: Wie preissensibel sind Ihre Kunden? Warum ist Ihre Leistung für den Kunden mehr wert als sie kostet?
- ✓ Erwartungen und Ansprüche der Kunden erkennen und erfüllen: Verständnis für die oft „anstrengenden“ Ansprüche der Kunden gewinnen. Warum kommen Ihre Kunden zu Ihnen? Was sind die Wünsche, Bedürfnisse, Ziele, Frustrationen u.v.m.
- ✓ Zusatzprodukte erfolgreich verkaufen, mit Sprache, die verkauft
- ✓ Mit der ENTWEDER-ODER Taktik ins Kundenportemonnaie
- ✓ Werbemittel zur Verkaufsförderung und Kundenbindung nutzen
- ✓ Reklamationen und den Umgang mit „besonderen Kunden“ meistern

Der Workshop richtet sich an Betriebsleiter und an Verkäufer in der Direktvermarktung.

Direktvermarkter im Fokus



NEU

Fit für die Saison **Praxis- Workshop**

Verkaufstraining für die Direktvermarktung



Ziel des Seminars:

Die Erfolgs-Faktoren liegen in der Kunst des emotionalen Verkaufens. In diesem Praxis-Workshop erfahren Sie, wie Sie dies tun können und auch warum es so wichtig ist, Kunden auf der „emotionalen“ Ebene anzusprechen.

Sie erhalten Unterlagen, die Sie im Laufe des Tages mit eigenen Inhalten, Ideen und To Dos füllen als Umsetzungshilfe und Leitfaden, das Gehörte im eigenen Betrieb umzusetzen.

Der Kunde sucht mehr als die Ware!

Der Kunde fordert. Er agiert. Er will mit allen Sinnen „multi-sensorisch“, angesprochen werden. Das ist der Kunde, der sich informiert, der Kunde, der weiß, was er will. Einfach der Kunden von HEUTE! Und genau an diesem Kunden müssen wir uns im modernen Verkauf orientieren, denn der Kunde hat das Geld und wir ein Angebot, mit dem wir dem Kunden dieses Geld entlocken möchten. Wie Sie dieses Wissen gezielt im Verkauf einsetzen können, erfahren Sie in diesem Praxis-Workshop.

Direktvermarkter im Fokus



Anmeldung zum Praxisworkshop: Fit für die Saison – Verkaufstraining für die Direktvermarktung



Mittwoch, 20. Februar 2019, 10:00 – ca. 16:30 Uhr

ODER

Donnerstag, 21. Februar 2019, 10:00 – ca. 16:30 Uhr

Ich/wir nehme/n am Seminar mit ____ Personen teil.

Name(n): _____

Rechnungsadresse: _____

Wir ermächtigen den VSSE den Betrag in Höhe von **219 €/Teilnehmer/in** (zzgl. 19 % MwSt.) bzw. **199 €/Teilnehmer/in ab zwei Mitarbeiter/innen von einem Betrieb** (zzgl. 19 % MwSt.) von meinem bekannten Konto einzuziehen.

Der Beitrag beinhaltet neben den Seminarinhalten die Pausenverpflegung vor- und nachmittags sowie ein 3-Gänge-Menü (mit Hauptgängen zur Wahl) und Softgetränken.

Bezahlung per Rechnung.

Datum / Unterschrift: _____

Die Teilnehmerzahl ist auf 25 Personen begrenzt. Die Vergabe der Plätze erfolgt nach Eingang.

Stornierung: Eine kostenfreie Stornierung ist bis 31. Januar 2019 möglich.

Anmeldeschluss: 31. Januar 2019

Anmeldung bitte zurücksenden, faxen oder mailen an:

Verband Süddeutscher Spargel und Erdbeeranbauer e.V.

Werner-von-Siemens-Str. 2-6, Gebäude 5161,

Fax. 07251 3032095 oder per Mail an Sarah Grallath grallath@vsse.de.

Ort: Hotel Scheffelhöhe, Adolf-Bieringer-Str. 20, 76646 Bruchsal

Wegbeschreibung: Fahren Sie die Autobahnabfahrt Bruchsal ab und folgen Sie den Schildern „Bruchsal Nord“. An der zweiten Abbiegemöglichkeit verlassen Sie die B35 in Richtung „Bruchsal Schloss“. Nachdem Sie das Schloss passiert haben, biegen Sie links und gleich wieder rechts ab. Folgen Sie nun ca. 300 Meter dem Straßenverlauf.

Parken: Parkplätze stehen direkt am Hotel kostenlos und in ausreichender Anzahl zur Verfügung.

Übernachten: Bis zum 31. Januar 2019 ist unter dem Stichwort „VSSE“ ein Zimmerkontingent reserviert. Ein Einzelzimmer kostet 115 Euro (inkl.: Parkplatz, Frühstücksbuffet, Wellnessbereich, Fitnessraum und W-LAN im gesamten Hotelbereich).

