

# Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen

In Zukunft reicht Qualität allein nicht aus, um im Verdrängungswettbewerb den Unternehmenserfolg zu sichern. Wer nicht auffällt, fällt weg. Was nützt es besser zu sein, wenn andere sich besser verkaufen? Es gibt nur zwei Möglichkeiten: Differenzieren oder Verlieren. Nur mit der richtigen Positionierung und einem „unwiderstehlichen“ Angebot lassen sich Aufmerksamkeit, Begehrlichkeit und Bekanntheitsgrad gewinnen. Denn nur Mutmacher sind Marktmacher. In seinem motivierenden Seminar zeigt der Referent die „Geheimnisse“ der unternehmerischen Zukunft und die Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen. Er zeigt Trends im Kunden- und Konsumverhalten und gibt jedem Teilnehmer wertvolle, umsetzbare Impulse, Inspiration, Information und Motivation.

## Der Verkauf vor dem Verkauf – Tipps für Ihren Umsatzrekord

Wenn Sie sich heute über Verkaufstechniken informieren, dann lesen Sie zu 98% lediglich darüber, wie Sie mit dem Kunden umgehen, wenn Sie einen Termin mit ihm haben. Doch kaum jemand beantwortet Ihnen die viel entscheidendere Frage: „Wie komme ich zum Kunden(-termin)?“ Oder noch besser: „Wie kommt der Kunde zu mir?“

## Neue Wege zu neuen Kunden

Es werden neue Wege zu neuen Kunden dargestellt, die drei Dinge gemeinsam haben: Sie sind kaum bekannt, jedoch wirkungsvoll, kosten wenig Geld (aber ein wenig Zeit) und sind umsetzbar. Sie erhalten neue Ideen statt abgegriffener Weisheiten!

## Professionelle Angebotserstellung

Sind Sie und Ihre schriftlichen oder kommunikativen Angebote „sexy“? Formulieren und präsentieren Sie Ihr „unwiderstehliches“ Angebot, bauen Sie Entscheidungssicherheit bei Kunden auf und überzeugen Sie!

## Expertenstatus aufbauen – vom Bittsteller zum Profiverkäufer

Die Kunden sehen in Ihnen den Experten und kommen auf Sie zu. Schaffen Sie sich eine klare Positionierung und ein positives Vorurteil im Kundenkopf. Erfahren Sie, wie Sie Sog statt Druck erzeugen, Bekanntheitsgrad und Nutzenvermutung steigern, Empfehlungsnetzwerke, Kundenkontakte und Umsätze auf- und ausbauen.

## Verkaufen im Verdrängungswettbewerb

Verkaufserfolg hängt neben Ihrer Fachkompetenz, Ihren Produkten und Dienstleistungen ganz entscheidend davon ab, ob Sie andere davon überzeugen und begeistern können. Dazu gehören auch die elementaren Phasen eines professionellen Verkaufsgesprächs sowie die idealen (Preis-)Verhandlungen und eine Top-Verhandlungspsychologie im Verkauf.

## Vorfeld

### Termin

30.03.2005

09.00 Uhr – 18.00 Uhr

### Preis

€ 490,-- zzgl. MwSt. / Person

€ 440,-- zzgl. MwSt. / Person ab 2

€ 380,-- zzgl. MwSt. / Person ab 5 und mehr Teilnehmern aus einem Unternehmen.



### Referent

#### Hermann Scherer

baute nach dem Studium mehrere eigene Unternehmen auf, die sich unter den Top 100 des deutschen Handels platzierten. Parallel dazu wurde er internationaler Unternehmensberater und Trainerausbilder der weltweit größten Trainings- und Beratungsorganisation. Dort erhielt er den Platinum Award für höchste Qualität und höchsten Umsatz und war unter den Top 10 von über 10.000 Verkäufern der weltweiten Rankings.

Im Jahr 2000 positionierte Hermann Scherer sein Projekt „Unternehmen Erfolg“ am Markt, das mit dem Konzept „Von den Besten profitieren“ die Marktführerschaft übernahm. Er veranstaltete das „Zukunftsforum“ mit dem ehemaligen Präsidenten der USA und war damit der erste Deutsche, dem es gelang, Bill Clinton nach seiner Amtszeit nach Deutschland zu holen. Hermann Scherer ist Autor bzw. Herausgeber von 15 Büchern und Mitglied im Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer sowie Dozent an mehreren Hochschulen.

# ▶ FAX (0 92 61) 96 28 16

SchmidtColleg GmbH & Co. KG  
Büro Bayern  
Seminarorganisation  
Stöhrstr. 19  
96317 Kronach

Absender:

Name \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

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

Telefon \_\_\_\_\_ Kunden-Nr. \_\_\_\_\_

## Anmeldung zum Seminar »Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen« am 30. März 2006 in Bayreuth

Der Preis für die Teilnahme an diesem Seminar beträgt € 490,-/Person plus MwSt.; € 440,-/Person plus MwSt. ab 2 Teilnehmern bzw. € 380,-/Person plus MwSt. ab 5 Teilnehmern aus einem Unternehmen.

Name _____	Vorname _____	Anreise _____	Abreise _____	<input type="checkbox"/> EZ	<input type="checkbox"/> DZ
Name _____	Vorname _____	Anreise _____	Abreise _____	<input type="checkbox"/> EZ	<input type="checkbox"/> DZ
Name _____	Vorname _____	Anreise _____	Abreise _____	<input type="checkbox"/> EZ	<input type="checkbox"/> DZ
Name _____	Vorname _____	Anreise _____	Abreise _____	<input type="checkbox"/> EZ	<input type="checkbox"/> DZ
Name _____	Vorname _____	Anreise _____	Abreise _____	<input type="checkbox"/> EZ	<input type="checkbox"/> DZ
Name _____	Vorname _____	Anreise _____	Abreise _____	<input type="checkbox"/> EZ	<input type="checkbox"/> DZ
Name _____	Vorname _____	Anreise _____	Abreise _____	<input type="checkbox"/> EZ	<input type="checkbox"/> DZ
Name _____	Vorname _____	Anreise _____	Abreise _____	<input type="checkbox"/> EZ	<input type="checkbox"/> DZ

Die Preise des vorstehenden Seminars schließen die Unterlagen, Tagungsgetränke und Essen ein.  
Die Übernachtungskosten rechne/n ich/wir direkt mit dem Hotel ab (Einzelzimmer: Sonderpreis € 69,- ÜF, Doppelzimmer: Sonderpreis € 89,- ÜF). Alle weiteren Informationen erhalte/n ich/wir mit der Anmeldebestätigung.

Ort, Datum

X

Unterschrift