

business bestseller **seminare**

Einziges
Termin 2010
in Österreich

Hermann Scherer

Erfolgsstrategien im Verdrängungswettbewerb

Spielregeln für die Märkte von morgen

Salzburg
18. Mai 2010

Heffterhof Salzburg
09.30 – 17.30 Uhr



Spielregeln für die M

Wer nicht auffällt, fällt weg. Nach dieser einfachen Grundregel funktionieren nicht nur zwischenmenschliche Beziehungen, sondern auch erfolgreiche Unternehmen. Das weiß kaum jemand besser als Hermann Scherer, selbst erfolgreicher Unternehmer, mehrfach ausgezeichnete Referent und ein ausgewiesener Experte für Networking- und Unternehmensstrategien.

In seinem Top-Seminar «Erfolgsstrategien im Verdrängungswettbewerb» vermittelt er auf anschauliche Weise und anhand vieler Praxisbeispiele, wie Sie Ihr Unternehmen, Ihre Produkte, Ihre Dienstleistungen ganz einfach besser verkaufen und sich mit der richtigen Strategie Ihre Pole-Position am Markt sichern.

Mit Mut und Leidenschaft zum (Unternehmens-)Erfolg

Sie erhalten von einem international erfahrenen Unternehmer und Coach intensiven Einblick in die «Geheimnisse» der unternehmerischen Zukunft und in die Spielregeln der Märkte von morgen. Hermann Scherer zeigt

Ihnen Trends im Kunden- und Konsumverhalten und gibt jedem Teilnehmer wertvolle, umsetzbare Impulse, Inspiration und Motivation mit auf den Weg. Die Fülle der Ideen, die Sie an diesem Tag mitnehmen, wird sich unmittelbar positiv auf Ihre Umsätze auswirken!

CQ – Chancenintelligenz: Was haben die anderen, was ich nicht habe?

Bei der Reflexion über die eigene Zufriedenheit regiert bei den meisten Menschen der Zweckoptimismus. Es ist gut so, weil es eben nicht besser gekommen ist. Viele sind mit den Lebensresultaten nicht wirklich zufrieden,

glaubend, dass es keine besseren Chancen gab. Chancenintelligenz bedeutet, Chancen zu erkennen, zu nutzen oder aktiv zu erarbeiten. Dabei ist nicht jede «günstige Gelegenheit» eine echte Chance – viele sind nur scheinbare «Sonderangebote des Lebens». Warum manche lebenslang Chancen suchen – und andere sie täglich nutzen? In enger werdenden und immer dichter besetzten Märkten ist diese Fähigkeit aus mehrfacher Sicht wichtig: Ein hoher «CQ» befähigt, privat und beruflich neue Chancen und damit neue Ideen, Vorgehensweisen, Kunden oder Märkte zu erobern.



märkte von morgen

- 09.30 Uhr** **Block 1** | Aufmerksamkeit erzeugen
- 11.00 Uhr** Kaffeepause
- 11.20 Uhr** **Block 2** | Professionelle Angebotserstellung
- 12.45 Uhr** Mittagspause
- 14.00 Uhr** **Block 3** | Neue Wege zu neuen Kunden
- 15.30 Uhr** Kaffeepause
- 16.00 Uhr** **Block 4** | Expertenstatus aufbauen – vom Bittsteller zum Profianbieter
- bis ca. 17.30 Uhr**

Schwerpunkte

Aufmerksamkeit erzeugen

- ▶ 98% aller Seminare zur Umsatzsteigerung beschäftigen sich damit, wie man mit Kunden in einem Verkaufsgespräch umgeht.
- ▶ Dieses Seminar beantwortet die Frage: «Wie komme ich zum Kunden?» oder besser: «Wie kommt der Kunde zu mir?»

Neue Wege zu neuen Kunden

- ▶ Lernen Sie außergewöhnliche Wege zu Kunden kennen, Wege, die kaum bekannt und sofort umsetzbar sind, wenig Geld, aber ein wenig Zeit kosten.
- ▶ Freuen Sie sich auf neue Ideen statt abgegriffener Weisheiten!

Das unwiderstehliche Angebot

- ▶ Formulieren und präsentieren Sie Ihr unwiderstehliches Angebot, bauen Sie bei Kunden Entscheidungssicherheit auf und überzeugen Sie auf ganzer Linie!

Expertenstatus aufbauen

- ▶ Kunden sollen in Ihnen den Experten sehen; schaffen Sie deshalb eine klare Positionierung und ein positives Vorurteil im Kopf des Kunden.
- ▶ Erfahren Sie, wie Sie Sog statt Druck erzeugen, Bekanntheitsgrad und Nutzenvermutung steigern, Empfehlungsnetzwerke, Kundenkontakte und Umsätze auf- und ausbauen.

Mit Begeisterung überzeugen

- ▶ Markterfolg hängt neben Ihrer Fachkompetenz, Ihren Produkten und Dienstleistungen entscheidend davon ab, ob Sie andere überzeugen und begeistern können.
- ▶ Dazu gehören auch professionelle (Preis-) Verhandlungen und das Wissen um die psychologisch relevanten Faktoren.

(Preis-) Verhandlungen und Verhandlungspsychologie

- ▶ Sie bekommen nicht das, was Sie verdienen, sondern das, was Sie verhandeln!

Hermann Scherer

Erfolgsstrategien im Verdrängungswettbewerb

Einziges
Termin 2010
in Österreich

Ja, reservieren Sie mir bitte zu den angegebenen Bedingungen _____ Plätze für Dienstag, den 18. Mai 2010, von 09.30 – 17.30 Uhr in Salzburg.

Name, Vorname

Namen weiterer Teilnehmer

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Ihre Position im Unternehmen

Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen

1-20 21-100 101-500 über 500

Ich habe eine Abo-Nr. _____

und zahle deshalb nur € 450,- zzgl. 20% MwSt. (auch bei diesem Preis profitiere ich von etwaigen Gruppenermäßigungen!)

Ich bezahle nach Erhalt der Rechnung und nehme zur Kenntnis, dass der rechtzeitige Zahlungseingang Voraussetzung für die Sicherung meiner Platzreservierung ist.

Stornobedingungen: Bei Stornierung bis 7 Tage vor dem Seminartermin werden 50% des Seminarpreises verrechnet, danach sowie bei Nichterscheinen wird der gesamte Seminarpreis fällig, Sie können aber natürlich gerne einen Ersatzteilnehmer schicken.

Datum, Unterschrift

Zeit

Dienstag, 18. Mai 2010
09.30 – 17.30 Uhr

Das Seminar beginnt pünktlich. Wir empfehlen, rechtzeitig einzuchecken (ab 09.00 Uhr möglich).

Ort

Heffterhof Salzburg
Maria-Cebotari-Straße 1-7, A-5020 Salzburg
Eine Anfahrtsskizze erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung.

Preis

€ 490,-/€ 450,-* zzgl. 20% MwSt.
inklusive Arbeitsbuch zum Seminar,
Mittagessen und Kaffeepausen

Gruppenpreise

 (für Teilnehmer derselben Firma)

ab 2 Personen 10% = € 465,-/€ 427,-* p.P.
ab 4 Personen 15% = € 441,-/€ 405,-* p.P.

* Vorteilspreis für Abonnenten von business bestseller.

So melden Sie sich an

Faxen Sie uns bitte den Anmeldekupon links. Sie erhalten umgehend eine schriftliche Anmeldebestätigung, die zugleich als Rechnung dient. Wenn Sie gleichzeitig mit Ihrer Anmeldung ein Abonnement von business bestseller oder business bestseller summaries bestellen, können Sie schon bei diesem Seminar vom Vorteilspreis für Abonnenten profitieren! Nähere Infos zu unseren Medien finden Sie unter **www.business-bestseller.com**.

Stornobedingungen

Bei Stornierung bis 7 Tage vor Seminarbeginn werden 50% des Seminarpreises verrechnet, danach sowie bei Nichterscheinen wird der gesamte Seminarpreis fällig, Sie können aber natürlich gerne einen Ersatzteilnehmer schicken.

Hotline: (0810) 24 28 00

Anmeldefax (0810) 24 28 20 | www.business-bestseller.com

Hermann Scherer

Hermann Scherer studierte Betriebswirtschaft in Koblenz, Berlin, St. Gallen und den USA und baute danach zwei Unternehmen auf, die schon nach kurzer Zeit unter den Top 100 des deutschen Handels platziert waren. Im Jahr 2000 startete er seine Firma «Unternehmen Erfolg», die mittlerweile Marktführer in Deutschland ist. Er lehrte an mehreren internationalen Universitäten (u.a. an der Steinbeis Hochschule Berlin mit der Universität St. Gallen) und ist Autor von über 20 Büchern, viele davon in den Top-Ten der Bestsellerlisten. Seine Referenzliste umfasst über 2.000 Unternehmen.
www.hermannscherer.com

«Erfolg ist nicht durch das Mit-, sondern durch das Voranmarschieren realisierbar.»

Presse- und Teilnehmerstimmen

«Plakativ, kurzweilig und bisweilen provokativ zeichnete der renommierte Redner ein Bild der Unternehmenskultur, die mittels einfachen Mitteln zukunftsfähig wird!» **Wochenspiegel**

«Seine hinter sinnige, humorvolle und dabei hoch motivierende Performance riss das Publikum am Ende zu echten Begeisterungstürmen hin.» **boden-wand-decke.de**

«Unsere Sales-Mannschaft war begeistert und Herr Scherer war nach dem Seminar das Gesprächsthema Nummer eins.» **Frank Siegle**

Dun & Bradstreet (Schweiz) AG

«Unsere Veranstaltung war – dank Ihres lebendigen und erkenntnisreichen Vortrages – ein Highlight für alle Teilnehmer.» **Ingo Warnke**

Mercedes Benz Vertriebsorganisation Deutschland



Veranstalter

business bestseller VerlagsgmbH
Europahaus | A-6020 Innsbruck
seminare@business-bestseller.com

Tel. +43 (0) 512 56 17 40
Fax +43 (0) 512 56 17 41

Für alle Fragen und Auskünfte steht Ihnen Sabine Pittl unter Tel. +43 (0) 512 56 17 40–33 gerne zur Verfügung.