

Ich buche das Highlight

Verkaufen im Verdrängungswettbewerb

39313/01-6      FR 23. Februar 2007      Wien  
Buchungsnummer      am      Ort

## RÜCKTRITTSRECHT:

Erfolgt die Buchung einer Veranstaltung im Fernabsatz, insbesondere also per Fax oder E-Mail, steht dem/-r Teilnehmer/-in als Konsument/-in im Sinne des KSchG ein gesetzliches Rücktrittsrecht im Sinne des Fernabsatzgesetzes binnen 7 Werktagen (Samstag zählt nicht als Werktag), gerechnet ab Vertragsabschluss, zu. Dies gilt nicht für Veranstaltungen, die bereits innerhalb dieser 7 Werktage ab Vertragsabschluss beginnen.

## STORNOBEDINGUNGEN:

Da Seminarplätze nicht kurzfristig nachbesetzt werden können, müssen wir für Abmeldungen ab 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn 50% und 3 Werktage vor Veranstaltungsbeginn 100% Stornogebühr verrechnen. Die Abmeldung können wir nur in schriftlicher Form entgegennehmen. Die Stornogebühr entfällt, wenn Sie eine/-n der Zielgruppe entsprechende/-n Ersatzteilnehmer/-in nominieren. Maßgeblich für die Rechtzeitigkeit der Rücktritts- bzw. Stornoerklärung ist das Einlangen beim WIFI Management Forum.

## TEAMDISCOUNT:

Melden sich drei oder mehr Personen aus einem Unternehmen zu derselben Veranstaltung an, erhalten sie einen Rabatt von 10 %. Dieser Teamdiscount gilt jedoch nur für jene Veranstaltungen, für die keine weiteren Vergünstigungen (z.B. Frühbucherbonus etc.) in Abzug gebracht werden können.

## INFO & BERATUNG:

WIFI Management Forum  
Währinger Gürtel 97, 1180 Wien

Tel: (01) 476 77 155

Fax: (01) 476 77 154

E-Mail: [managementforum@wifwien.at](mailto:managementforum@wifwien.at)

[www.wifi.at/managementforum](http://www.wifi.at/managementforum)

\_\_\_\_\_  
Vor- und Zuname, Akad. Grad

\_\_\_\_\_  
Geburtsdatum, Geburtsort

\_\_\_\_\_  
Abteilung, Funktion

\_\_\_\_\_  
Firmenadresse, PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Firmentelefon, -fax

\_\_\_\_\_  
Privatadresse, PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Privattelefon, -fax

\_\_\_\_\_  
Mobiltelefon

\_\_\_\_\_  
E-Mail

Die Rechnung wünsche ich an  Firma  privat

Die Geschäftsbedingungen des WIFI Management Forums habe ich zur Kenntnis genommen.

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift, Firmenstempel

**WIFI MANAGEMENT FORUM**

# **VERKAUFEN IM VERDRÄNGUNGS- WETTBEWERB**



**HIGHLIGHT VERKAUF  
FEBRUAR 2007**

**WIFI MANAGEMENT FORUM**

**WERT ZU WISSEN**



## **VERKAUFEN IM VERDRÄNGUNGS- WETTBEWERB!**

Sie sind gut und keiner weiß es?



Verkaufserfolg hängt neben Ihrer Fachkompetenz, Ihren Produkten und Dienstleistungen ganz entscheidend davon ab, ob Sie andere davon überzeugen und begeistern können.

Was jetzt zählt ist Marktführermarketing! 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?“ Mit der richtigen Positionierung und einem „unwiderstehlichen“ Angebot gewinnen Sie Aufmerksamkeit, Begehrlichkeit und Bekanntheitsgrad.

[www.hermannscherer.de](http://www.hermannscherer.de)

# VERKAUFEN IM VERDRÄNGUNGSWETTBEWERB

HIGHLIGHT FEBRUAR 2007  
VERKAUF

In der Zukunft wird Qualität allein nicht ausreichen, um im Verdrängungswettbewerb den Unternehmenserfolg zu sichern. Wer nicht auffällt, fällt weg. Was nützt es, gut zu sein, wenn niemand es weiß? Was nützt es, besser zu sein, wenn andere sich besser verkaufen?

Es gibt zwei Möglichkeiten: differenzieren oder verlieren! Nur mit der richtigen Positionierung und einem „unwiderstehlichen“ Angebot lassen sich Aufmerksamkeit, Begehrlichkeit, Bekanntheitsgrad und Aufträge gewinnen. Denn nur Mutmacher sind Marktmacher.

In seinem motivierenden Seminar zeigt Hermann Scherer die „Geheimnisse“ der unternehmerischen Zukunft und die Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen. Er zeigt die Trends im Kunden- und Konsumverhalten und gibt wertvolle, umsetzbare Impulse, Inspiration, Information und Motivation.

► **ZIEL** Sie erhalten anhand vieler Praxisbeispiele einen kompakten Überblick über die begeisternde Kommunikation mit Ihren Kunden/-innen im Verkauf.

## TEILNEHMER/-INNEN

Unternehmer/-innen, Geschäftsführer/-innen, Führungskräfte im Verkauf und Vertrieb.



## INHALT

- Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen
- Verkauf vor dem Verkauf – Tipps für Ihren Umsatzrekord
- Neue Wege zu neuen Kunden
- Professionelle Angebotserstellung
- Expertenstatus aufbauen – vom Bittsteller zum Profiverkäufer
- Verkaufen im Verdrängungswettbewerb
- (Preis-)Verhandlung und Verhandlungspsychologie im Verkauf

## TRAINER

Hermann Scherer studierte Marketing und Verkaufsförderung. Danach baute er eigene Unternehmen auf, die sich unter den Top 100 des deutschen Handels platzierten. Im Jahr 2000 positionierte er „Unternehmen Erfolg®“ mit dem einzigartigen Konzept „Von den Besten profitieren“ und wurde schnell zum Marktführer. Der Autor von 20 Büchern ist Mitglied im Q-Pool 100 und Lehrbeauftragter mehrerer Universitäten sowie des Management-Seminars der Universität St. Gallen. Die Süddeutsche Zeitung schreibt: „Er zählt zu den Besten seines Faches. Seine Seminare sind gefragt – bei Marktführern und solchen, die es werden wollen ...“ Und das Magazin Focus zählt ihn zu den „10 Erfolgsmachern“ in Deutschland. Er wurde mit dem „Excellence Award“ und dem „Top 100 Excellent Speaker“ ausgezeichnet.

## DAUER

1/2 TAG, 9.00 - 13.00, VORTRAGSSEMINAR

## ORT/BUCHUNGSNR./TERMIN

WIEN 39313/01-6 FR 23. Februar 2007

## KOSTEN

€ 425,-

## ► IHR PERSÖNLICHER NUTZEN

Sie erfahren von einem „Excellent Speaker“ und erfolgreichen Unternehmer, wie Sie den Vorsprung im Verkauf erobern!

