

Kontakt:

Innotemis GmbH Telefon: 08137 99 85 90
BayTech Akademie Fax: 08137 99 85 950
Petershauser Straße 6 kundenservice@baytech.de
85411 Hohenkammer www.baytech.de

Allgemeine Vertragsbedingungen:

Für die Teilnahme an der nebenstehenden Veranstaltung gelten die nachstehenden allgemeinen Vertragsbedingungen: Das Veranstaltungsangebot der Innotemis GmbH richtet sich an Unternehmer. Die Darstellung der Veranstaltung im Rahmen dieses Flyers stellt kein rechtlich bindendes Angebot dar, sondern dient lediglich der unverbindlichen Information. Insbesondere ist die Innotemis GmbH berechtigt, die Veranstaltung von einem anderen als dem angekündigten Referenten durchführen zu lassen. Sie können sich per Telefax unter Verwendung des nebenstehenden Faxvordruckes oder online unter www.baytech.de anmelden. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung per E-Mail. Erst damit kommt der Vertrag zwischen Ihnen und der Innotemis GmbH zustande. Im Anschluss erhalten Sie eine Rechnung über die Teilnahmegebühr. Der ausgewiesene Rechnungsbetrag ist ohne Abzug auf das auf der Rechnung angegebene Konto zu zahlen.

Die Innotemis GmbH räumt Ihnen nach Maßgabe der folgenden Bedingungen bis zu einschließlich 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn ein vertragliches Rücktrittsrecht ein: Der Rücktritt ist schriftlich gegenüber der Innotemis GmbH, BayTech Akademie, Petershauser Str. 6, 85411 Hohenkammer, Telefax: 08137 99 85 9 50, zu erklären. Erfolgt die Erklärung des Rücktritts bis zu einschließlich 10 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn, erhebt die Innotemis GmbH eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 % des Veranstaltungsentgeltes. Erfolgt die Erklärung des Rücktritts zwischen 9 und einschließlich 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn, erhebt die Innotemis GmbH eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50 % des Veranstaltungsentgeltes. Maßgeblich ist dabei jeweils der Zugang der Rücktrittserklärung. Ihnen ist der Nachweis gestattet, dass ein Schaden nicht entstanden ist oder wesentlich niedriger als die pauschale Bearbeitungsgebühr ist. Ein die anfallende Bearbeitungsgebühr übersteigendes, bereits bezahltes Veranstaltungsentgelt wird die Innotemis GmbH an Sie zurückerstatten. Statt zurückzutreten, können Sie für die Teilnahme an der Veranstaltung einen Ersatzteilnehmer benennen. Ein Rücktritt weniger als 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn ist nicht möglich. Allerdings kann von Ihnen auch in diesem Fall für die Teilnahme an der Veranstaltung ein Ersatzteilnehmer benannt werden. In beiden Fällen entsteht keine Bearbeitungsgebühr. Die Innotemis GmbH kann aus wichtigem Grund, insbesondere bei zu geringer Teilnehmerzahl, die Veranstaltung verschieben, absagen oder mit einer anderen Veranstaltung verbinden. In diesem Fall können Sie vom Vertrag zurücktreten. Eine bereits bezahlte Teilnahmegebühr erstattet die Innotemis GmbH an Sie zurück. Weitergehende Ansprüche, insbesondere auf Erstattung von Reise- oder Hotelkosten, bestehen nicht. Sind die Vertragsparteien Kaufleute im Sinne des HGB, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis der Sitz der Innotemis GmbH.

Datenschutzerklärung: Die Teilnehmer werden darauf hingewiesen, dass die erhobenen Daten von der Innotemis GmbH in maschineller Form gespeichert und im Rahmen der Zweckbestimmung des Vertragsverhältnisses verarbeitet werden. Der Veranstalter gewährleistet die vertrauliche Behandlung dieser Daten.

FAX-ANMELDUNG: 08137 99 85 9 50

**Sicher verhandeln, erfolgreich verkaufen
Power Sales Negotiation**

Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an.

Termin: **Buchungsnummer:**

22.03.2016 160303

07.06.2016 160606

Preis: 470,00 € + 19% MwSt.

Veranstaltungsort: Baronessvilla Hohenkammer

Ich interessiere mich für ein Inhouse-Training.
Bitte nehmen Sie diesbezüglich Kontakt mit mir auf.

Teilnehmer:

Name/Vorname

Position/Abteilung

E-Mail

Firmendaten/Rechnungsdaten:

Firma

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

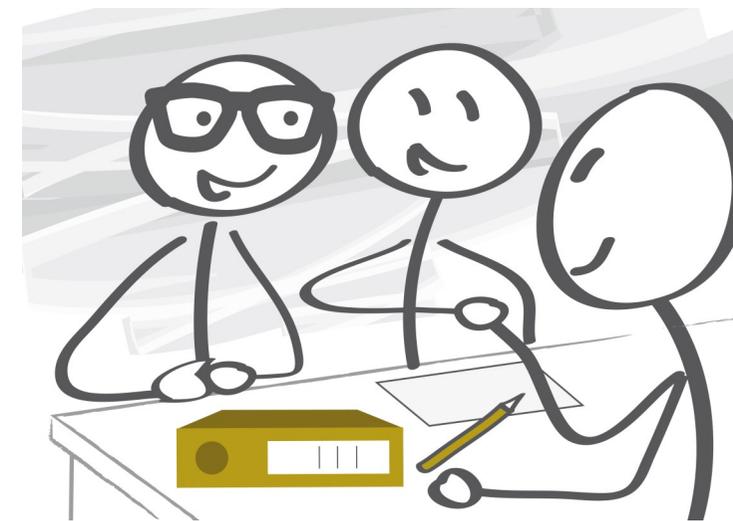
Telefon/Fax

Rechnung z.Hd. (falls abweichend)

Die nebenstehenden allg. Vertragsbedingungen akzeptiere ich:

Datum, Unterschrift

**ERFOLG DURCH
GESCHICKTES VERHANDELN**



**Sicher verhandeln
erfolgreich verkaufen
Power Sales
Negotiation**



SICHER VERHANDELN, ERFOLGREICH VERKAUFEN

POWER SALES NEGOTIATION

THEMENGEBIETE

Vertriebsbeauftragte, Account Manager und Sales Manager träumen davon, eine wirkliche Vertrauensposition bei Ihren Interessenten und Kunden zu erringen. Umso größer ist der Schock, wenn man dann trotzdem in harte Preisverhandlungen getrieben wird. Lernen Sie, wie Sie dies verhindern.

- Der lange Weg zum Vertrauten des Kunden
- ISM-Positionsermittlung
- Nutzenargumentation
- Der letzte Schritt
- Das ABC der Preisverhandlungen
- Verkaufen und Verschenken
- Realität der Win-Win-Theorie
- Dekodieren Sie die Verhandlungsspiele
- Drei Schritte zum außergewöhnlichen Erfolg
- Setzen Sie sich erreichbare Ziele
- Führen Sie die Verhandlung und nicht der Einkäufer
- Konfrontieren Sie sich mit der heutigen Ist-Leistung

Direkte und praxiserprobte Hilfestellungen erlauben Ihnen, in die Vertrauensposition beim Kunden zu kommen.

Wichtige Informationen:

Ihr Referent:

Prof. Dr., MBA Robert F. Pelzel

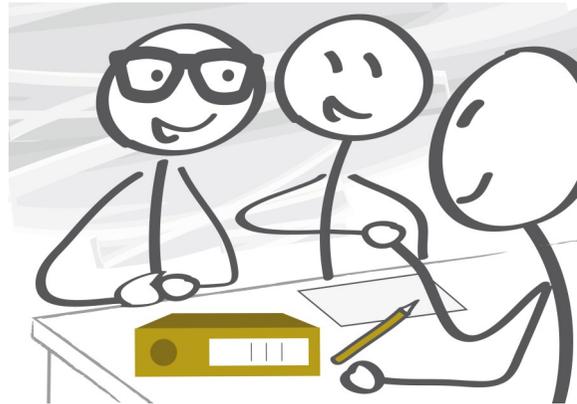
Dauer: 1 Tag

Beginn: 9.00 Uhr **Ende:** 17.00 Uhr

Preis: 470,- € (zzgl. MwSt.)

Veranstaltungsort:

Baronessvilla Hohenkammer



ZIELE & VORTEILE

Ziele

- Gezielt der legendäre Vertraute des Kunden werden
- Nachhaltige Nutzendarstellungen entwickeln
- Preisverhandlungen vermeiden oder gewinnen
- Erfolgshaltung überprüfen und verbessern
- Umgang mit Misserfolgen leichter verarbeiten
- Sofort und wirksam eine Umsetzungskontrolle bekommen

Vorteile:

Ohne Umschweife und lange Einleitungen kommen wir auf den Punkt. Direkte und praxiserprobte Hilfestellungen erlauben Ihnen in die Vertrauensposition beim Kunden zu erlangen. Sie finden leichter Zugang zu neuen Interessenten und lernen selbst und schnell Verhandlungsspiele zu dekodieren. Das gilt für Verantwortliche im Direktvertrieb genauso wie für Channel und Partner Manager.

Zielgruppe

- Vertriebsbeauftragte
- Verkäufer
- Account Manager
- Sales Manager
- Vertriebsleiter
- Channel Manager

INHALTE

Mehr Umsatz bei steigendem Deckungsbeitrag

Aus theoretischer Sicht kann die Absatzmenge nur zunehmen, wenn der Preis verringert wird. Unter der Annahme unveränderter Kosten führt das unweigerlich zu einer Minderung des Deckungsbeitrages. Wie schaffen es aber die Sales-Champions dennoch, Umsatz und Deckungsbeiträge zu steigern? Ganz einfach, Sie wurden Vertraute des Kunden und konnten dann die Verhandlungsspiele der Einkaufsabteilungen dekodieren und erfolgreich entkräften.

Ein Trainer aus der Praxis

Professor Dr. Robert Pelzel hat über 20 Jahre Berufserfahrung in verantwortlichen Vertriebs- und Führungsfunktionen gesammelt und kennt die Sorgen und Nöte sehr genau. Erfolgreicher Vertrieb bedeutet für ihn: Motivation, Begeisterungsfähigkeit und die permanente Suche nach dem optimalen Kundennutzen.

Informationen zur Durchführung

Der Workshop ist interaktiv gestaltet. Voraussetzung für den persönlichen Erfolg dieses Workshops ist die aktive Teilnahme an praktischen Übungen und die Diskussion mit den anderen Workshopteilnehmern. Sie trainieren aktiv Verhandlungen zu gestalten, hierzu wird mit Video Feedback gearbeitet.

Inhouse Training

Wir bieten dieses Seminar auch als Inhouse-Training an. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.