



# Verkaufen mit MehrWert!

Zwei Seminare & handfeste Tipps  
für Ihren Verkaufserfolg!

Profitieren auch Sie vom Know-how  
der Top-Verkaufsprofis.  
Nutzen Sie den 2-Tages-Paketpreis!

**IHR ÖPWZ  
WISSENS-  
VORSPRUNG**

**Exklusiv in  
Österreich!**



## Martin Limbeck

„Hart, aber herzlich!“

**Verhandeln bis zum  
Abschluss – garantiert!**

**17. Juni 2013**  
Wien, ÖPWZ



## Dirk Kreuter

12 Wege für Ihre erfolgreiche  
Neukundengewinnung

**Neukunden mit Garantie**

**18. Juni 2013**  
Wien, ÖPWZ



## Neukunden gewinnen – Aufträge mitnehmen

Zwei Seminare, die zusammen gehören wie eineiige Zwillinge.

Was nützt es, gut verhandelt zu haben, aber nicht zum Auftrag gekommen zu sein? Kunden spielen Lieferanten gegeneinander aus, agieren mit Hinhaltenaktiken. Jetzt gilt es, die richtigen Abschlusstechniken zu beherrschen, gekonnt Abschluss-Widerstände zu überwinden.

**Martin Limbeck**, Experte im Neuen Hardselling, weiß Rat.

Ebenso ist das Gewinnen neuer Kunden ein entscheidender Erfolgsfaktor für Spitzenverkäufer in allen Branchen. Doch meist sind die klassischen Akquise-Instrumente in der heutigen Zeit nicht mehr wirksam, weil Ihre Kunden unter einer Reizüberflutung leiden und mit ihrer Entscheidung allein gelassen werden.

**Dirk Kreuter**, Experte für Kunden-Akquise, hat die besten Ideen dafür.

## Verhandeln bis zum Abschluss – garantiert!

Montag, 17. Juni 2013

- Verhandeln: Hart, aber herzlich!
- Struktur der optimalen Verhandlung
- Einschüchterungs- und Manipulationstaktiken bewusst kontern
- Verbale und nonverbale Kommunikation richtig einsetzen
- Mit Einfühlungsvermögen und Siegeswillen zum Abschluss
- Selbstbewusstes Verhandlungsgespräch mit höchstem Wirkungsgrad
- 12 Methoden für den Abschluss in einer Win-win-Situation
- Positiver Egoismus des Profi-Verkäufers bei Hinhaltentaktik oder „Nein“ des Interessenten
- Abschlussphase erkennen, entwickeln und lenken
- Das Abschlussgespräch gekonnt meistern



**Martin Limbeck**

ist *der* Hardselling-Experte und begeistert seit 20 Jahren mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Er ist der Kopf des Martin Limbeck Trainings® Teams, Lehrbeauftragter im Bereich Sales Management an der ESB Business School in Reutlingen und Dozent in der Führungskräfteweiterbildung der Universität St. Gallen. 2006 und 2011 erhielt er

den Internationalen Deutschen Trainingspreis in Bronze. 2009 und 2010 ehrte ihn die „Vereinigung Deutscher Veranstaltungsorganisatoren e.V.“ als Business-Speaker und Trainer mit dem Conga Award. 2012 erhielt er den „BZTB Award of Excellence in further Education“.

Seine herausragenden Ergebnisse als Verkaufsexperte wurden zusätzlich durch die Wahl zum „Trainer des Jahres“ 2008 und 2011, den Verdienst zum „Certified Speaking Professional“ 2011 (CSP) sowie die Auszeichnung als „International Speaker of the Year 2012“ bestätigt.

**IHR ÖPZW  
WISSENS-  
VORSPRUNG**

**Nutzen auch Sie und Ihr Verkaufsteam die Ideen und Insidertipps der beiden Vertriebsexperten und Verkaufspraktiker!**

## Teilnehmerstimmen

„Ein spannender Mix aus Motivation und klaren Anleitungen. Ein tolles Seminar!“  
*Armin Hitzler, Qarante Brand Design GmbH*

„Ich kann aus dem heutigen Seminartag sehr viel für die Praxis mitnehmen. Herr Limbeck ist sowohl hart als auch herzlich. Aber nur unter Schmerzen passiert Veränderung.“  
*Mag. (FH) Elke Steinmetz, Hays Österreich GmbH  
Personnel Services*

„Sehr praxisorientiertes Seminar!“  
*Dagmar Rath, Cromax-Pharma GmbH*

„Hervorragende Anregung für die tägliche Arbeit.“  
*Dipl.-Ing. Martin Gombotz, For Energy GmbH*

„Ich bin der festen Überzeugung, das Seminar ist für einen Zusatz-Mehrverkauf sehr hilfreich. Danke!“  
*Wolfgang Berger, Brauerei Hirt GmbH*

## Neukunden mit Garantie

Dienstag, 18. Juni 2013

98 Prozent aller Verkaufstrainings beschäftigen sich mit dem Kundengespräch. Doch dieses ist meist nicht das Problem! Die Frage ist: Wie kommen Sie überhaupt an den Tisch des potenziellen Neukunden?

Eine Reihe von Antworten auf diese Frage erhalten Sie in diesem Seminar:  
Möglichkeiten der Kontaktaufnahme – auf die besondere Situation für Sie zugeschnitten – auf Ihren Typ als Verkäufer abgestimmt! Nicht ein „Patentrezept“ – sondern eine Auswahl an kreativen und ungewöhnlichen Erfolgsrezepten aus der Praxis.

Neukundenakquise bedeutet auch:  
Mehr Anfragen und Angebote!



**Dirk Kreuter**

ist einer „der führenden Verkaufstrainer in Deutschland“ [acquisa]. Themen rund um die Neukundengewinnung im B2B stehen im Zentrum seiner Vorträge und Seminare. Dies spiegelt sich auch in seinen zehn Fachbüchern, DVDs und Hörbüchern wider, welche international Begeisterung finden.

### Seminarinhalt

- Aktives Empfehlungsmarketing  
So kommen Sie gratis an neue Kundenkontakte über Ihre bestehenden Kunden.
- So nutzen Sie Xing als Akquise-Instrument
- Zehn weitere kreative und effektive Methoden der Neukundengewinnung  
z.B.: Huckepack-Marketing, Marketing- und Vertriebskooperationen, Messeakquise als Aussteller und als Besucher, das eigene Fachbuch, Vorträge, Kundenveranstaltungen, PR, Interner Verbesserungsvorschlag: Durch die Hintertür ins Kundenprojekt, Diplomarbeiten, Direct Mailings in Briefform und elektronisch
- Angebot = Auftrag, professionelles Angebots-Management
- Pencil-Selling und Wirtschaftlichkeitsberechnung als Türöffner
- Wenn nichts mehr geht: Geistige Brandstiftung®

» Ihr Plus: Bringen Sie ein aktuelles Angebot mit und Sie erhalten Profi-Tipps des Trainers!

Die Zusammenarbeit mit Unternehmen wie DELL, Deutsche Post, L'Oreal, Lufthansa, Miele, Philips, Santander, SCA, Sony, Shell, T-Mobile, ThyssenKrupp, VW und Zeiss hat ihm den Ruf des konsequent praxisorientierten Vertriebs- und Marketingexperten eingebracht.

„Experte für Neukundengewinnung“ (Wirtschaft & Weiterbildung) – „Verkaufs-Guru“ (Der Handel) – „gebündeltes Experten-Know-how“ (sales-Business).



## Organisation

### Termine

#### Verhandeln bis zum Abschluss – garantiert!

Montag, 17. Juni 2013

ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee,  
Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr

#### Neukunden mit Garantie

Dienstag, 18. Juni 2013

ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee,  
Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr

### Seminarort

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6

### Anmeldung

Mit Anmeldeabschnitt an das ÖPWZ  
1010 Wien, Rockhgasse 6  
per Fax +43 1 533 86 36-36 oder  
E-Mail: anmeldung@opwz.com

### Kontakt

Mag. Barbara Halapier

Tel. +43 1 533 86 36-58

E-Mail: barbara.halapier@opwz.com

### Investition (exkl. 20% MWSt.)

€ 575,- je TeilnehmerIn bei Buchung eines Seminartages

€ 535,- für Mitglieder Forum Vertrieb & Verkauf

### 2-Tages-Paket zum Vorteilspreis

€ 995,- je TeilnehmerIn bei Buchung beider Seminartage

€ 925,- je TeilnehmerIn für Mitglieder

Forum Vertrieb & Verkauf

Dieses Angebot gilt auch für 2 verschiedene Personen eines Unternehmens bei Buchung von je einem Seminartag.

Inkl. Begrüßungskaffee, Mittagessen, Pausenerfrischungen,  
ÖPWZ-Zertifikat.

### Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 25 % der Teilnahmegebühr verrechnet, ab dem Seminarbeginn ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

### Forum Vertrieb & Verkauf

Gerne informieren wir Sie über das Netzwerk und Ihre Wissens- und Preisvorteile.

<http://vertrieb.opwz.com>

## Anmeldung

### 2-Tages-Paket zum Vorteilspreis

17. Juni 2013, MV 306 711 und 18. Juni 2013, MV 306 712

### Verhandeln bis zum Abschluss 17. Juni 2013, MV 306 711

### Neukunden mit Garantie 18. Juni 2013, MV 306 712

Vor- und Zunamen

Funktion(en)

Firma/Anschrift

Mitarbeiteranzahl

Branche

E-Mail

Telefon

Fax

Datum

Unterschrift