

KURZZUSAMMENFASSUNG

Jedes Unternehmen benötigt permanent neue Kunden, um seine Wachstums- und Margenziele zu realisieren.

Neben den bekannten Marketingaktionen in der online und in der offline Welt gibt es Chancen auf Messen, in der persönlichen und telefonischen Akquisitionstätigkeit.

Hand auf's Herz, wie viele pro-aktive Tätigkeiten gibt es bei Ihnen im Hause und zu welchem Ergebnissen gelangen diese Aktivitäten.

Ein ergänzender Weg ist das pro-aktive und systematisch geführte Empfehlungsmanagement bei Bestandskunden.

Inhalt:

- Vermitteln eines dreiteiligen Kommunikationsverhaltens um pro-aktiv und gezielt die Ansprechpartner bei Bestandskunden nach Empfehlungen zu fragen
- Einüben dieses neuen Verhaltens in Rollensimulationen mit Videoaufzeichnung und – auswertung
- Sammeln möglicher Einwände, die bei der Ansprache entstehen können und wie darauf reagieren
- Einüben dieser Verhaltensweisen, ggf. auch mittels Rollensimulation mit Videoaufzeichnung und – auswertung
- Entwickeln von Anspracheformulierungen beim empfohlenen Gesprächspartner (mit und ohne Vorzimmerkontakt)

Methode:

- Intensives Einzel- und Gruppentraining
- Lehrgespräche
- Videogestützte Simulationen
- Praxisrelevante Übungen im Plenum und in Gruppen
- Lernzielkontrolle im Plenum und in Einzelgesprächen

Bewertungen meiner Trainings?

www.vanhasz-mediation.de/information/trainingsbewertungen



Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim

Tel. 06135 / 93 37 – 29, Fax -30 • E-Mail: warren.vanhasz@iwp-training.de

www.iwp-training.de www.magellan-prinzip.de

Mitglied in der Berufsvereinigung der Dozenten für Rhetorik, der Sprecherzieher und Sprachtherapeuten e.V.

Mitglied in der Berufsvereinigung BDVT.

Sie investieren:

1-Tagesveranstaltungen:

Ein Profi-Verkaufstrainings

997,- € / Tag inkl. Unterlagen und Verpflegung während der Veranstaltung zuzügl. MwSt.

Sie erhalten:

- 1.) Klare und strukturierte Kommunikationsketten
- 2.) Sofort umsetzbare und anwendbare – und vor allem authentische Verhaltensweisen, um bereits am Folgetag die ersten aktiven Empfehlungsgespräche zu führen
- 3.) **Und einen Gutschein auf die Investition für die SalesOffensive 2025 im Wert von 498,50 €**

Verbindliche Anmeldung:

Senden Sie Ihre verbindliche Anmeldung an

warren.vanhasz@iwp-training.de

- Veranstaltungstermin: Di. 14. Mai 2024

Sales Offensive 2025

- Do. + Fr. 5. + 6.12.2024

Für alle Termine gilt:

Bitte melden Sie sich jeweils bis 14 Tage vorher an.

Ort:

Landhotel Battenheimer Hof Gesa Nacke GmbH

Rheinstrasse 2

55294 Bodenheim

Telefon: +49(0)61357090

Fax: +49(0)613570950

Email: info@battenheimerhof.com

Bitte rufen Sie Ihr Zimmer auf eigene Rechnung zeitnah ab. In Bodenheim gibt es weitere Möglichkeiten oder auch in Mainz, ca. 15 Min. Fahrzeit – antizyklisch.

Mit Ihrer Anmeldung buchen Sie verbindlich die jeweilige Veranstaltung.

Sie erhalten als Bestätigung eine E-Mail und eine Rechnung. Diese wird **erst** zur Veranstaltung fällig.

Sollten Sie nicht teilnehmen können, so kann eine andere Person aus Ihrem Unternehmen gerne für Sie teilnehmen.

Sofern nicht genügend Teilnehmer sich anmelden, wird die Veranstaltung abgesagt (dieses erfolgt dann ca. 2 Wochen vor dem Termin), ohne weitere Investitionen für Sie.

Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim

Tel. 06135 / 93 37 – 29, Fax -30 • E-Mail: warren.vanhasz@iwp-training.de

www.iwp-training.de www.magellan-prinzip.de

Mitglied in der Berufsvereinigung der Dozenten für Rhetorik, der Sprecherzieher und Sprachtherapeuten e.V.

Mitglied in der Berufsvereinigung BDVT.

Auszeichnungen des IWP

IWP ist für seine Konzepte **2007, 2009 und 2011** vom Berufsverband BDVT mit dem **Internationalen Deutschen Trainingspreis** in Bronze ausgezeichnet.



Sowie:



Erfolg geschieht nicht, sondern wird geplant!

Unter diesem Motto freue ich mich auf aktive und erfolgreiche Arbeitstage mit Ihnen.

Mit freundlichen Grüßen
Institut für Wirtschaftspädagogik

Warren Patrick van Hasz

Vereinbarung über die Analyse, Planung und Durchführung von Schulungsmaßnahmen

Damit aus den Schulungsmaßnahmen für Sie der größtmögliche Nutzen gezogen wird, gilt folgendes für unsere Zusammenarbeit als verbindlich vereinbart:

Sollten vereinbarte Schulungstage aus zwingenden Gründen von uns örtlich oder zeitlich verlegt werden müssen, so teilen wir Ihnen dies unverzüglich mit. Darüber hinaus gehende Ansprüche, gleich welcher Art, sind ausgeschlossen.

Falls vereinbarte Termine von Ihrem Hause nicht eingehalten werden, vereinbaren wir die Leistung der Investitionshöhe; Zahlungen sind zu leisten rein netto nach Rechnungserhalt bzw. nach dem Tag der Veranstaltung.

Mit Beauftragung akzeptieren Sie unsere Datenschutzerklärung.

Wir verpflichten uns, alle Informationen und Unterlagen, die wir im Rahmen der Zusammenarbeit von Ihrem Hause vertraulich erhalten, ebenso zu behandeln.

Der Inhalt der Schulungen und Schulungsmappen ist geistiges Eigentum des **Institut für Wirtschaftspädagogik**. Vervielfältigungen - auch auszugsweise - sind nur mit ausdrücklicher Genehmigung gestattet.

Ihr rechtlich selbstständiger Vertragspartner:
van Hasz, Warren Patrick, An der Reithalle 16a, 55294 Bodenheim/Rhein

Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim
Tel. 06135 / 93 37 – 29, Fax -30 • E-Mail: warren.vanhasz@iwp-training.de
www.iwp-training.de www.magellan-prinzip.de

Mitglied in der Berufsvereinigung der Dozenten für Rhetorik, der Sprecherzieher und Sprachtherapeuten e.V.
Mitglied in der Berufsvereinigung BDVT.