



Mit unserem dreitägigen Seminar

„**Top Selling**“

erhält Ihr Image und Ihre Strategie den letzten Schliff:

- Wie führe ich mich geschickt bei potentiellen Kunden ein?
- Wie erfahre ich schnell, wer dort was zu entscheiden hat?
- Wie überzeuge ich meine Verhandlungspartner von meinem Produkt?
- Wie präsentiere ich mein Angebot professionell?
- Wie bringe ich Verhandlungen zum erfolgreichen Abschluss?
- Was muss ich tun, wenn eine Verhandlung ins Stocken gerät?
- Was ist bei lockeren Randgesprächen tabu, was ist erwünscht?

In unserem eintägigen Symposium

„**Verhandeln mit Top Executives**“

verrät Ihnen unter anderem der Schweizer Unternehmens- und PR-Berater Raymond Fein

wie Sie das „menschliche Betriebssystem“ kennen und zu Ihren Gunsten nutzen lernen.

Details zu diesen interessanten und spannenden Veranstaltungen finden Sie nachstehend.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung!

IBM Global Services



© Copyright IBM Corporation 2000

IBM Deutschland
Informationssysteme GmbH
70548 Stuttgart

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien

IBM Schweiz
Bändliweg 21, Postfach
8010 Zürich

Die IBM Homepage finden Sie im
Internet unter: www.ibm.com
www.ibm.com/services/learning/de

IBM und das IBM Logo sind ein-
getragene Marken der International
Business Machines Corporation.

Marken anderer Unternehmen/
Hersteller werden anerkannt.

* Bei Benutzung der Rufnummer mit
der Vorwahl 01805 entsteht eine
Gebühr von derzeit (05/2000) € 0,12
bzw. DEM 0,24 pro Minute.

IBM Form GF12-2322-0 (05/2000)



Erfolgreich im Vertrieb.

Seminar: Top Selling

Symposium: Verhandeln mit Top Executives



Legen Sie mit der Marketing & Sales Academy von IBM Learning Services den Grundstein zu Ihrer neuen Sales-Offensive!

Erreichen Sie

- Mehr Verkaufserfolg
- Größere persönliche Sicherheit
- Stabile und langfristige Kundenbeziehungen

Sie vertreten gute Produkte? Natürlich!

Das machen andere jedoch auch. Setzen Sie daher Ihre wirksamste Waffe ein, um Ihre Verhandlungspartner im Top-Management zu gewinnen:

Ihre persönliche Ausstrahlung.

Schon die ersten Kontakte sind entscheidend für den Erfolg. Um Ihren Erfolg zu vertiefen, bieten wir Ihnen zwei interessante Veranstaltungen an:

Seminar: Top Selling
Symposium: Verhandeln mit Top Executives



Seminar: „Top Selling“

Kurs-Nr: 3D550K

In direkten Kundengesprächen bleibt manchmal nur wenig Zeit, um die Bedürfnisse und Ziele des Kunden richtig zu erkennen und Lösungen kompetent und überzeugend zu platzieren. Perfektes und professionelles Auftreten, besonders auch auf Geschäftsführer-Ebene, sind oft erfolgsentscheidend.

Ziele

- Sie stimmen Kunden-Bedürfnisse und Produkt-/Dienstleistungseigenschaften bewusst zu Argumentationsketten ab
- Sie optimieren Ihr professionelles Auftreten
- Sie achten auf „Business-Killer“
- Sie greifen steuernd in das Verkaufsgespräch ein
- Sie beschränken sich auf die entscheidenden Kernaussagen
- Sie überschauen und steuern komplexe Situationen

Inhalte

Refreshing des Verkaufsprozesses durch praxisorientierte Übungen, fixiert auf die Persönlichkeit der Teilnehmer; Identifizierung der Entscheiderstrukturen; Kontakthanbahnung und Auftreten; Zielgruppen- und motivbezogene Nutzenargumentation; Professionelles Auftreten; Kaufsignale, Preisverhandlung, Abschluss; Aktionsplan

Methoden

Theorie, Präsentationsthemen aus der Praxis der Teilnehmer, mit Videoaufzeichnung und Feedback. Theorie/Praxis – 30/70.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Beratung mit mehrjähriger Vertriebserfahrung.

Termine

21. 08., 9.00-23. 08. 00, 17.00 Uhr, Niedernhausen (Taunus)
05. 09., 9.00-07. 09. 00, 17.00 Uhr, Visselhövede (Lüneburger Heide)
18. 09., 9.00-20. 09. 00, 17.00 Uhr, Reutlingen (Stuttgart)
Anreise jeweils am Vorabend bis 19 Uhr erwünscht.

Preis

€ 1.227,10; DEM 2.400,—, zzgl. USt.
zzgl. Tagungs- bzw. Übernachtungspauschale

Symposium: „Verhandeln mit Top Executives“

Kurs-Nr. 3D555K

Sie erhalten gezielte Anregungen, die es Ihnen ermöglichen, Ihren persönlichen und unternehmerischen Erfolg in zukünftigen Vertriebsgesprächen nachhaltig zu steigern.

In lockerer Referatsfolge wird Ihnen das Zusammenspiel unterschiedlicher Interessen, emotionaler Steuerungen und die Chancen persönlicher Einflussnahme, mit der Sie massgeschneidert den Kontakt mit anspruchsvollen Partnern pflegen können, vorgestellt. So kommen Sie mit anspruchsvollen Executives, Unternehmern oder Topmanagement verstärkt in Kontakt. Präsentiert wird der Tag von einem interessanten, aus den Schweizer Medien bekannten Referenten, sowie einer Dozentin mit fundamentiertem Know-How aus dem eigenen Haus.

Ziele

- Die Teilnehmer
- kennen die wesentlichen Elemente des dreidimensionalen Modells
 - haben erkannt, welche Möglichkeiten das dreidimensionale Modell im Umgang mit besonders anspruchsvollen Partnern bietet
 - sind motiviert, diese Erkenntnisse gezielt zu vertiefen
 - erkennen, wie sie ihr persönliches Image vorteilhaft verstärken können

Inhalte

- Das menschliche Betriebssystem
- Motive und Bedürfnisse
- Die dreidimensionale Typologie
- Unternehmerfragen und -themen
- Umgang mit anspruchsvollen Partnern
- USP für Menschen
- Small Talk mit Top Executives
- Persönliches Image

Zielgruppe

Vertriebsbeauftragte, Berater, Projektleiter und Führungskräfte, die mit anspruchsvollen Partnern (Executives, Unternehmer und Top-Manager) in Kontakt kommen, verhandeln und den Kontakt pflegen wollen.



Termin

25. 09. 2000, 9.00-16:00 Uhr, Herrenberg

Veranstaltungsort

IBM Bildungszentrum Herrenberg
Auditorium
Am Fichtenberg 1
71083 Herrenberg
Telefon: 0 70 32/15-0
Telefax: 0 70 32/15-12 11

Preis:

€ 455,05; DEM 890,—, zzgl. USt.

Weitere Informationen

Durchführung

IBM Deutschland Informationssysteme GmbH
Learning Services
Am Fichtenberg 1
71083 Herrenberg

Anmeldung und Information:

Service Hotline
Telefon: 0 18 05/42 60 18*
Telefax: 0 18 05/42 60 19*
bzw. DIAL IBM, Btx *528 222 012#
www.**ibm.com**/sevices/learning/de
E-Mail: bildung@de.ibm.com

Ansprechpartner für Inhalte:

Rüdiger Göbel
Telefon: 0 61 31/84 54 30
E-Mail: hgoebel@de.ibm.com

Die Anmeldung unterliegt den Allgemeinen Geschäftsbedingungen für IBM Kurse.

*) Bei Benutzung der Rufnummer mit der Vorwahl 018 05 entsteht eine Gebühr von derzeit (05/2000) € 0,12 bzw. DEM 0,24.