



Logistik- und Transport- dienstleistungen erfolgreich verkaufen

Grundlagenseminar



Seminartermin in 2012:

 **29. Februar – 1. März 2012 in Eschborn**

In Kooperation mit:



SLV

Speditions- und Logistikverband
Hessen/Rheinland-Pfalz e.V.

Logistik- und Transportdienstleistungen erfolgreich verkaufen

Grundlagenseminar 29. Februar – 1. März 2012 in Eschborn

Seminarbeschreibung

Kunden besitzen heute ein sehr fundiertes Wissen und erwarten im Verkaufsgespräch gut vorbereitete Gesprächspartner und Kundenbeziehungsspezialisten. Deshalb ist es für Nachwuchskräfte und Vertriebsneueinsteiger von großer Wichtigkeit, sich ein fundiertes Grundlagenwissen im Bereich Verkauf anzueignen.

Entscheidend für den erfolgreichen Verkauf ist neben der professionellen Vorgehensweise auch die ausgebildete Persönlichkeit und die Kommunikationsfähigkeit der Verkaufsberater.

Die dynamischen Verkehrsmärkte der globalisierten Welt mit gut informierten Kunden, hoher Wettbewerbsdichte und kaum mehr unterscheidbaren Dienstleistungen stellen die Mitarbeiter/innen im Verkauf vor ganz besondere Herausforderungen, die zu meistern es gilt.

In diesem Seminar stehen die Grundlagen des am Kundenbedarf ausgerichteten Verkaufs von Speditions- und Logistikdienstleistungen im Mittelpunkt. Ziel des Seminars ist es unter anderem, die Teilnehmer/innen in die Lage zu versetzen, das erlernte Wissen erfolgreich in der beruflichen Praxis anzuwenden.



Logistik- und Transport- dienstleistungen erfolgreich verkaufen

Grundlagenseminar 29. Februar – 1. März 2012 in Eschborn

Inhalte des Seminars

- Was Nachwuchskräfte/Vertriebsneueinsteiger wissen sollten
- Was Verkauf wirklich bedeutet
- Die Zielsetzung des Verkaufs und Akquisition
- Probleme bei der Neukundengewinnung
- Häufige Fehler im Verkauf
- Das Verkaufsgespräch, seine Struktur und Bausteine
- Gründliche Gesprächsplanungen und Vorbereitungen
- Erwartungen, Bedürfnisse und Wünsche der Kunden erkennen
- Fragetechniken – die Welt des Kunden mit guten Fragen kennenlernen
- Gestaltung der gezielten Bedarfsermittlung
- Erfolgreich Kundeneinwände entkräften
- So werden Argumente formuliert

Seminarleiter und Referent

Verkäufer, Kundenservice, Nachwuchskräfte und Neueinsteiger im Bereich Verkauf Innen- bzw. Außendienst.

Trainer

Achim Ludwig Otto
Seminarleiter, Mediator, Coach
IMPULSE plus, Unternehmung für Beratung, Aschaffenburg

Veranstaltungszeiten

Mittwoch, 29. Februar 2012: 9.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr
Donnerstag, 1. März 2012: 9.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

Teilnehmerzahl

minimal 4 Teilnehmer, maximal 12 Teilnehmer



Anmeldung:

Fax: +49 (0) 221 - 5 79 79 81 70

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung bis zum
31. Januar 2012 per Post oder Fax direkt an:

VDV-Akademie GmbH
Kamekestraße 37-39
50672 Köln

Vorname

Zuname

Position

Unternehmen

Straße und Hausnummer

PLZ


Ort

Telefon

Fax

E-Mail des Teilnehmers

Rechnungsanschrift

 _____
Datum und Unterschrift

Zimmerreservierung:

Ich bitte um eine Zimmerreservierung

vom _____

bis _____

Nichtraucher

Raucher

Zimmerreservierung nicht erwünscht

Veranstaltungsort:

Mercure Hotel Eschborn-Ost

Helfmann Park

65760 Eschborn

Telefon: +49 (0) 6221 - 91 76 60

Übernachtung:

Ein ausreichendes Zimmerkontingent ist für Sie reserviert.

Übernachtungskosten **Mercure Hotel Eschborn-Ost**

111,00 €/Nacht im Einzelzimmer inkl. Frühstück.

Teilnahmegebühr:

745,00 € zzgl. MwSt. Für Beschäftigte aus Unternehmen, die Inhaber einer VDV-Akademie-Card sind, gilt die ermäßigte Teilnahmegebühr von 645,00 € zzgl. MwSt. Bildungsgutscheine der VDV-Akademie sind anrechenbar.

Anmeldeschluss:

31. Januar 2012

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Bei Rücktritt nach Anmeldeschluss müssen 50% der Teilnahmegebühr sowie etwaige Hotelausfallkosten berechnet werden. Eine Stornierung ist schriftlich vorzunehmen. Eine Vertretung ist selbstverständlich möglich.

Die Teilnehmerzahl ist minimal auf vier, maximal auf 12 begrenzt.

Rechnungsstellung durch die VDV-Akademie GmbH:

Nach Eingang der Anmeldungen wird Ihnen die Teilnahmegebühr in Rechnung gestellt.

Ansprechpartnerin:

Frau Ilona Eckert

Telefon: +49 (0) 2 21 - 5 79 79 170

Fax: +49 (0) 2 21 - 5 79 79 81 70

E-Mail: eckert@vdv.de

Geschäftsführung der VDV-Akademie:

Kamekestraße 37-39, D-50672 Köln

Telefon: +49 (0) 2 21 - 5 79 79 173

Fax: +49 (0) 2 21 - 5 79 79 81 73

E-Mail: akademie@vdv.de

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!
Ihre VDV-Akademie

Unbedingt mit ausfüllen! Wichtige Abfrage zum Datenschutz

Ihre Daten werden von der VDV-Akademie und Partnerunternehmen zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Wir werden Sie gerne künftig über unsere Veranstaltungen informieren. Mit Ihrer Zustimmung geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren dürfen und Ihre Daten in den Teilnehmerlisten der Veranstaltung veröffentlichen.

Stimmen Sie dem zu: ja nein

Weiterhin wollen wir Sie informieren, dass wir Fotos von Veranstaltungen auf unserer website www.vdv-akademie.de veröffentlichen.