

# Offene Spezialseminare

VERTRIEB UND VERKAUF

---

FRÜHJAHR HERBST 2023

**Preise inflationsgesichert verhandeln**

Preisabsicherung und Preissteigerung

**Führen, Steuern, Leistung steigern**

Wachstums- und Vertriebsstrategie Update

**Experten- und Beratungsverkauf**

Wie Sie heute zur #1 im Kopf Ihrer Kunden werden

**Verkaufpsychologie**

Wie Sie Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen

# Preise inflationsgesichert verhandeln

## Preisabsicherung und Preissteigerung

---

Leistungsstolz und Preisstolz sind die wichtigsten Voraussetzungen in einer Preisverhandlung. Beides kann mit Methode und dem richtigen Verhalten erreicht werden. Geeignet für Verkäufer, die Preisverhandlungen von Angeboten und Preiserhöhungen bei bestehenden Kunden durchführen sowie Führungskräfte, die mit Verkaufsaufgaben betreut sind.

### Konzept

Seit mehr als 40 Jahren hatten wir niedere Inflationsraten. Doch das ist heute anders. Die Preise für B2B Unternehmen sind doppelt bis dreifach so hochgestiegen wie die Verbraucherpreise. Die Konsumenten zahlen mehr, aber vor allem produzierende Unternehmen zahlen noch viel mehr. Das hat eine unmittelbare Auswirkung auf den Deckungsbeitrag der Unternehmen. Kein Wunder, dass das Thema, Preise richtig verhandeln und Preisanpassungen bei Bestandskunden umsetzen an Bedeutung gewinnt. Einkaufsabteilungen haben massiv mit Werkzeugen und Methoden aufgerüstet, um den Verkauf unter Druck zu bringen. Doch das Gesetz des Vertriebs verbietet es Verkäufern, etwas mit einem hohen Wert zu einem günstigen Preis zu verkaufen. Verluste zu verkraften, fällt dem Kunden schwer, daher müssen Verkäufer in der Lage sein, die Gründe für die Preiserhöhung faktenbasiert darzulegen und mit der richtigen Argumentationslinie zu rechtfertigen. Nicht alle Kunden wollen nur billig kaufen, aber alle wollen die Sicherheit, dass sie nicht zu viel ausgeben.

Im Seminar wird die Argumentationslinie für die wichtigsten Merkmale des Unternehmens und des Angebots erstellt, um dem Wettbewerbsvergleich standzuhalten. Darin enthalten sind alle Methoden des wertorientierten Verhandeln von Preisen, die Nutzenargumentation, die Wertberechnung, die Preisbildung, die Arbeit mit Indizes und das Ausverhandeln der Preise; weiters die Durchsetzung von Preissteigerungen bei laufenden Verträgen und das Entwickeln eines Verhandlungsdrehbuchs.

Das Ziel des Seminars ist es, seine Angebotssituation besser einschätzen zu lernen und eine faire Preisgestaltung zu erwirken. Daraus soll ein Vertragsabschluss resultieren oder notwendige Preisanpassungen werden vom Kunden akzeptiert.

### Themen

#### Mindset

Preisverhandlungen sind für die meisten Verkäufer unangenehm, daher ist es besonders wichtig, gut vorbereitet zu sein. Der Verkäufer lernt den Preis- und Leistungsstolz zu entwickeln, die Spiele, Strategien und Argumentationen der Einkäufer kennen, die darauf abzielen, den Preis zu reduzieren.

#### Preise verteidigen

Verkäufer müssen mit Wissen in die Vorleistung gehen, um Preise zu verteidigen und faktenbasiert argumentieren zu können. Dazu gehören die Indizes in der gesamten Wertschöpfungskette (Kostentreiber, Großhandelspreis- und Weiterverarbeiter-Indizes) bis zur Inflation. Weiters sollen Verkäufer die Stärken und Schwächen des eigenen Angebots sowie des Wettbewerbs kennen.

#### Wertorientierter Verkauf

Es ist verboten etwas mit einem hohen Wert zu einem günstigen Preis zu verkaufen. Wertbasierte Nutzenversprechen für den Kunden bedeuten, den operativen, strategischen, sozialen und symbolischen Nutzen für den Kunden zu kapitalisieren und den geldwerten Vorteil der eigenen Lösung/Produkt zu berechnen.

#### Preisverhandlung

Der Preis ist nahezu egal, wenn die Gegenleistung stimmt. Bei Preisfestsetzungen sind mögliche Nachlassstufen sowie Klauseln im Angebot für Preiserhöhungen und deckungsbeitragsoptimierte Alternativen für eigene Angebote zu berücksichtigen. Durch eine klare Argumentationslinie wird Respekt in der Verhandlung aufgebaut.

#### Preissteigerung beim Rahmenverträgen

Notwendige Preiserhöhungen und Preisanpassungen bei laufenden Verträgen umsetzen, indirekte Steigerungen nutzenorientiert argumentieren und Preissteigerungen mit anderen Werten ausgleichen.

Das Seminar unterstützt Sie dabei, Preise inflationsgesichert zu kalkulieren und notwendige Preiserhöhungen durchzusetzen. Im Seminar werden zahlreiche Methoden der Kalkulation und des wertorientierten Verkaufens vorgestellt. Praxis Transfer im Seminar wird durch fachlichen Input und Learning by Doing mit zahlreichen Übungen garantiert.

# Preise verhandeln und Erhöhungen durchsetzen

|  |   |  |  |
|--|---|--|--|
| Preis- und Nutzenargumente, Beschaffungsstrategien und Risiken der Einkäufer kennen<br><b>Vorbereitung</b> | Wahrgenommener Wert und den Wert für den Kunden argumentieren, Leitungsbilanz erstellen<br><b>Argumentation</b> | Differenzierung, Elastizität, Modifizierung und Sensibilität von Preisen, Kostenabdeckung<br><b>Preispolitik</b> | Zuschlag, Leitpreis vom Mitbewerber, Klauseln im Angebot, psychologische Preise, Preisargumentation<br><b>Preisbildung</b> |
| Stufen- und Eskalationsplan, Preis- und Leistungsstolz, Respekt und Wertschätzung<br><b>Verhalten</b>      | <b>Mind Set</b>   | <b>Preisverhandlung</b>  | Prozess einhalten, Nachlastufen, Auswirkungen bedenken, Ausstiegsszenarien<br><b>Verhandeln</b>                            |
| Wertbasiertes Nutzenversprechen operativ, strategisch, sozial, und symbolisch<br><b>Nutzen</b>             | <b>Preise verhandeln und Preiserhöhungen umsetzen</b>   |  | Historische Preisentwicklung analysieren, Preiserhöhung mit anderen Werten ausgleichen<br><b>Preiserhöhung</b>             |
| Deckungsbeitragsstarke Produkte berücksichtigen und andere auslisten<br><b>Deckungsbeitragshebel</b>       | <b>Wertorientierter Verkauf</b>   | <b>Preissteigerung bei Stammkunden</b>   | Vertragliche Bedingungen einfordern, Umgang mit Dringlichkeit und Kleinmengen<br><b>Konsequenz</b>                         |
|  | Unterschied zum Wettbewerber, Gewinn und Kosten kapitalisieren, Wertrechner<br><b>Kapitalisieren</b>            | Preisanstieg bei Inflation kalkulieren, Indizes vereinbaren<br><b>Indirekte Steigerungen</b>                     |  |

## Warum Sie teilnehmen sollten

Wer wenig weiß, der macht den niedrigsten Preis! So lautet ein Sprichwort. Das Ziel ist, Verkäufer mit den notwendigen Kompetenzen, Methoden und Argumenten zu versorgen, damit er in Preisgesprächen seine Vorstellungen nachhaltig umzusetzen kann. Die Teilnehmer lernen die wichtigsten Methoden und Strategien, um sich richtig vorzubereiten und Preise professionell zu verhandeln.

## Ihr Experte: Prof. Dr. Karl Pinczolits

Seit 45 Jahren im Verkauf, Vertrieb und als Berater tätig. Er ist Vortragender, Berater und Autor; mehr als 500 Vertriebsprojekte in mehr als 35 Ländern wurden von ihm betreut; er ist Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb. Seine Bücher: Der Schlagzahlmanager, Der befreite Vertrieb, Schlagzahlmanagement, Was Profiverkäufer besser machen, Rosinenpicker, Diven, Regenmacher, Der Initiative Verkäufer und sein neues Buch, Die Schlagzahl Methode.

## Seminardaten:

### Preise inflationsgesichert verhandeln Preisabsicherung und Preissteigerung

Wien, 2 Tage 13. und 14. April. 2023, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST

# Führen, Steuern, Leistung steigern

## Wachstums- und Vertriebsstrategie Update

---

Der Wandel der vergangenen Jahre hat die Ziele und die Stoßrichtung der Vertriebs- und Wachstumsstrategien verändert. Neue Möglichkeiten sind entstanden, die es zu nutzen gilt und das fordert Führungskräfte in besonderem Maße. 2-tägiges Intensivseminar für Unternehmer & Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter sowie für Führungskräfte mit Vertriebsverantwortung.

### Konzept

Der Vertrieb wurde zu einem der wichtigsten Kernprozesse im Unternehmen. Doch Märkte verändern sich und auch die Strategien. Die Veränderungen sind vielschichtig und betreffen die Ausrichtung und die Stoßrichtungen für neues Wachstum. Konkret sind Ziele und Vorgaben zu überdenken, um das Vertriebsteam auf Kurs zu halten und für neuen Ansporn und Motivationsschübe zu sorgen. Die Vertriebsorganisation ist in die Lage zu versetzen, Veränderungen rechtzeitig umzusetzen. Prozesse sind der Trigger zu neuem Wachstum, daher sind bestehende zu hinterfragen und anzupassen mit dem Ziel, Wege zu verkürzen und den Aufwand der Kundenbetreuung zu minimieren. Führung wird zunehmend cross funktional und agil. Verkäufer erwarten von der Führung Orientierung, Verlässlichkeit, Struktur und Führungsstärke. Die Digitalisierung erfordert immer mehr die Integration von Marketingaktivitäten im Vertrieb und die Einbindung des Innendienstes in den aktiven Verkaufsprozess. Neue Ansätze im Vertriebscontrolling bedeuten wertschätzende Kontrolle, um Verschwendung zu reduzieren und die Wirkleistung zu steigern. Kundenmanagement bedeutet heute mehr Kundenwert durch niedere Kosten und sich auf wertvolle Kunden mit hohen Ertragsaussichten zu konzentrieren. Neue Kompetenzen für Verkäufer sind zu entwickeln und ein klares Rollenbild für jeden Vertriebskanal sind zu erstellen. Dabei ist eine Leistungskultur aufzubauen, um mehr, besser und schneller zu verkaufen. Führungskräfte werden an Taten und Ergebnissen gemessen. Wer die Zusammenhänge zwischen Führen, Steuern, Leisten und dem Erfolg erkennt, wird in der Lage sein, gezielt den Markterfolg zu beeinflussen.

Die Vertriebskraft zu steigern, bedeutet, den Vertrieb strategisch auszurichten und zu steuern sowie den Fokus auf die richtigen Kunden zu lenken. In interaktiven Workshop-Sessions erarbeiten Sie zu Ihren Themen praxiserprobte Lösungsstrategien, die Sie sofort umsetzen können.

### Themen

#### **Neue Stoßrichtungen der Vertriebsstrategie**

Aktuelle Vertriebsstrategien enthalten neue Marktzugänge zum Kunden, die Expansion der Kundenbetreuung durch Innendienst und Marketing und das Schaffen neuer Wachstumsmöglichkeiten in Märkten und Gebieten.

#### **Wie Verkäufer mehr leisten**

Transparenz schafft Betroffenheit. Wie Sie die Schlagzahl (Aktivität, Qualität und Produktivität) bei Akquise und Kundenbetreuung planen und steuern und die Schlüssel - indikatoren der Verkaufskraft ermitteln.

#### **Das Wachstum steuern**

Wie Sie einen Verkaufs-, Kunden-, und Organisationsplan erstellen, die Vertriebsprozesse optimieren, eine kundenzentrierte Organisation aufbauen und die Verkaufskultur entwickeln.

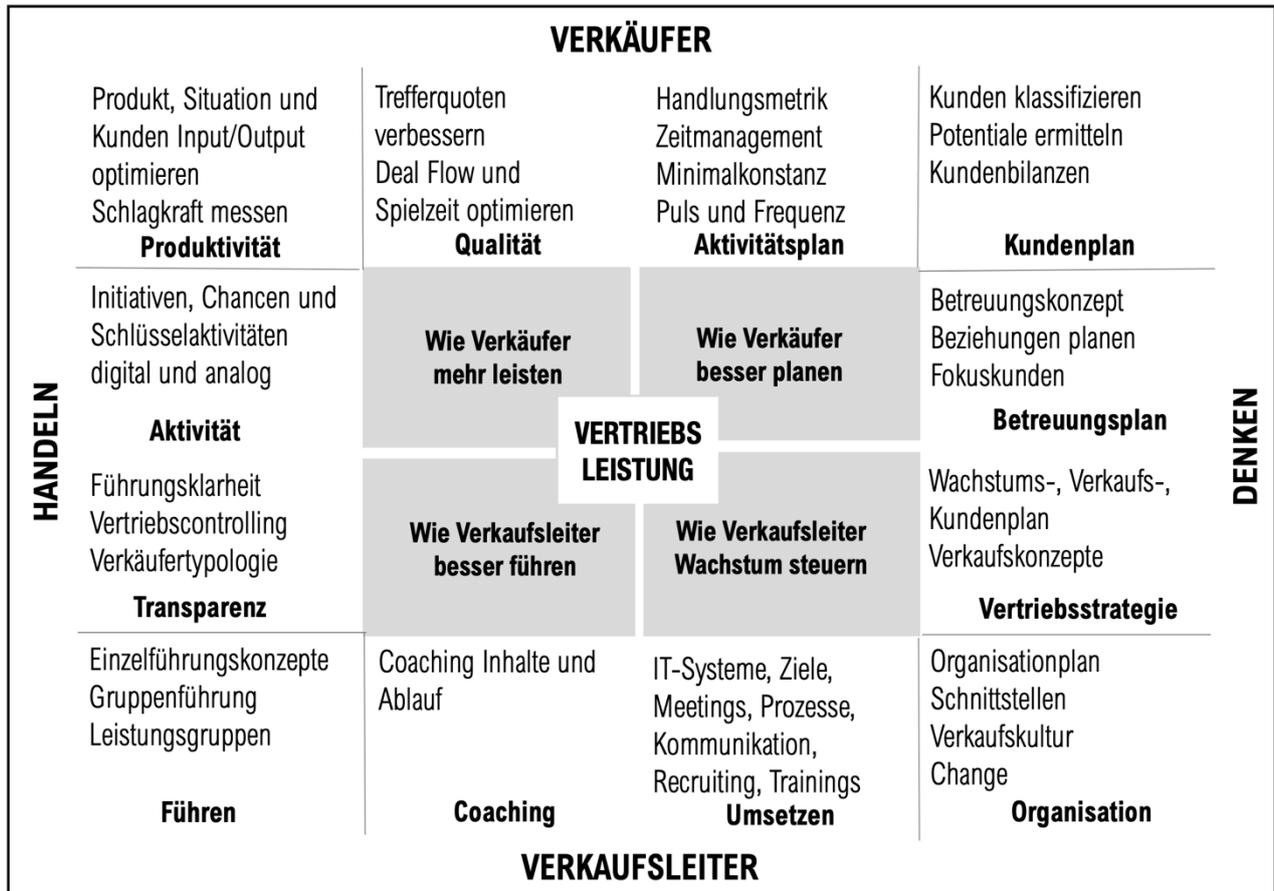
#### **Planung, Vorgaben und Ziele**

Moderne Zielführungsmodelle setzen sich im Unternehmen durch. OKR Objective Key Results und Lead/Lag KPI's und Stretch Goals ersetzen immer mehr die klassischen MBO Systeme im Vertrieb. Ziele für Verkäufer richtig vorzugeben, bedeutet Vorgaben für Initiativen und Key Actions zu entwickeln und die Betreuungsintensität für Bestands- und Neukunden zu festzulegen.

#### **Führen und Coachen**

Führen bedeutet beeinflussen und bewegen, wobei Transparenz und Führungsklarheit wichtig sind. Wie Sie Verkäufer nach deren Leistungsverhalten klassifizieren, Einzel- und Gruppen-Führungskonzepte einsetzen und ein Leistungscoaching für Verkäufer und Verkaufsteams umsetzen.

# Impulse für Wachstum aus eigener Kraft



## Warum Sie teilnehmen sollten

Die Methoden zum Erzielen nachhaltiger Verkaufserfolge haben sich verändert. Einige wurden immer wieder an den Markt angepasst und neue Tools und Erkenntnisse kamen dazu. Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Wachstums- und Vertriebsstrategien sowohl analog als auch digital erfolgreich in ihrem Bereich implementieren oder weiterentwickeln können. Sie erhalten wertvolle Tipps, neue Werkzeuge und profitieren von den reichhaltigen Erfahrungen des Vortragenden.

## Ihr Experte: Prof. Dr. Karl Pinczolit

Seit 45 Jahren im Verkauf, Vertrieb und als Berater tätig. Er ist Vortragender, Berater und Autor; mehr als 500 Vertriebsprojekte in mehr als 35 Ländern wurden von ihm betreut; er ist Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb. Seine Bücher: Der Schlagzahlmanager, Der befreite Vertrieb, Schlagzahlmanagement, Was Profiverkäufer besser machen, Rosinenpicker, Diven, Regenmacher, Der Initiative Verkäufer und sein neues Buch, Die Schlagzahl Methode.

## Seminardaten:

### Führen, Steuern, Leistung steigern – Wachstums- und Vertriebsstrategie Update

Wien, 2 Tage, 22. und 23. Juni 2023, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST

Im Teilnahmepreis ist das Buch „Die Schlagzahl Methode“ enthalten

# Experten- und Beratungsverkauf

## Wie Sie heute zur #1 im Kopf Ihrer Kunden werden

---

Experte zu sein hat große Vorteile, man wird bevorzugt behandelt, um seine Meinung gefragt und wird damit zur ersten Wahl beim Kunden! Geeignet für Verkäufer bei anspruchsvollen Kunden mit erklärungsbedürftigen, wertigen Produkten/Services, Key Account Manager, Außendienstmitarbeiter, Projektverkäufer, Technische Verkäufer, Trainer, Geschäftsführer und Führungskräfte, die mit Verkaufsaufgaben betreut sind.

### Konzept

Die Polarisierung in der Bearbeitung von Kunden schreitet immer mehr voran, auf der einen Seite werden immer mehr Kunden automatisiert betreut, auf der anderen Seite erwarten vor allem wichtige Kunden, die wertige Kaufentscheidungen treffen, immer mehr einen Experten, mit dem sie zusammenarbeiten wollen. Kaufentscheider werden jünger, sind besser ausgebildet, haben oft einen betriebswirtschaftlichen, technischen oder juristischen Hintergrund. Kunden sind heute anspruchsvoller und besser informiert, das Durchschnittsalter der Entscheider sinkt und sie nehmen sich weniger Zeit für Verkaufsgespräche. Kunden wollen heute erfahren, was sie erfolgreich macht. Beziehungen sind nach wie vor wichtig, aber es steht der kalkulierbare Nutzen im Vordergrund. Das verändert die Ansprüche an die Verkäufer und auch die Art und Weise, wie in Zukunft verkauft wird.

Im Seminar werden die wesentlichen Themen des Experten- und Beratungsverkaufs besprochen. Die Basis bildet das Berater-Kunden- und Erfahrungswissen des Verkäufers und das Kennen der wichtigsten Herausforderungen der Branche. Der erste Schritt ist das Herausarbeiten eines Informationsvorsprungs, der richtig argumentiert, Werte beim Kunden schafft. Durch den geeigneten persönlichen und digitalen Auftritt und das Wertversprechen wird man zum bevorzugten Themenführer.

### Themen

#### **Wissen des Verkaufsexperten**

Erlernen von Beraterwissen und Beratungsmethoden von Experten. Die Herausforderungen des Marktes und des Kunden verstehen und richtig ansprechen. Erfahrungswissen strukturiert aufbauen und einen Informationsvorsprung herausarbeiten.

#### **Gesprächsführung**

Berater und Experten argumentieren anders als Verkäufer. Das Ziel ist, dass sich durch die geeignete Gesprächs- und Fragetechniken der Kunde, die Lösung oder das Produkt selbst verkauft. Hier werden die wichtigsten Ansätze vorgestellt und trainiert.

#### **Auftritt und Sichtbarkeit**

Kunden mit Neuem inspirieren und Ihnen zeigen, warum Sie der richtige Partner sind, Vertrauen als Experte aufbauen, die geeignete Expertenrolle wählen und die eigene Reputation analog und digital aufbauen.

#### **Werte für den Kunden schaffen**

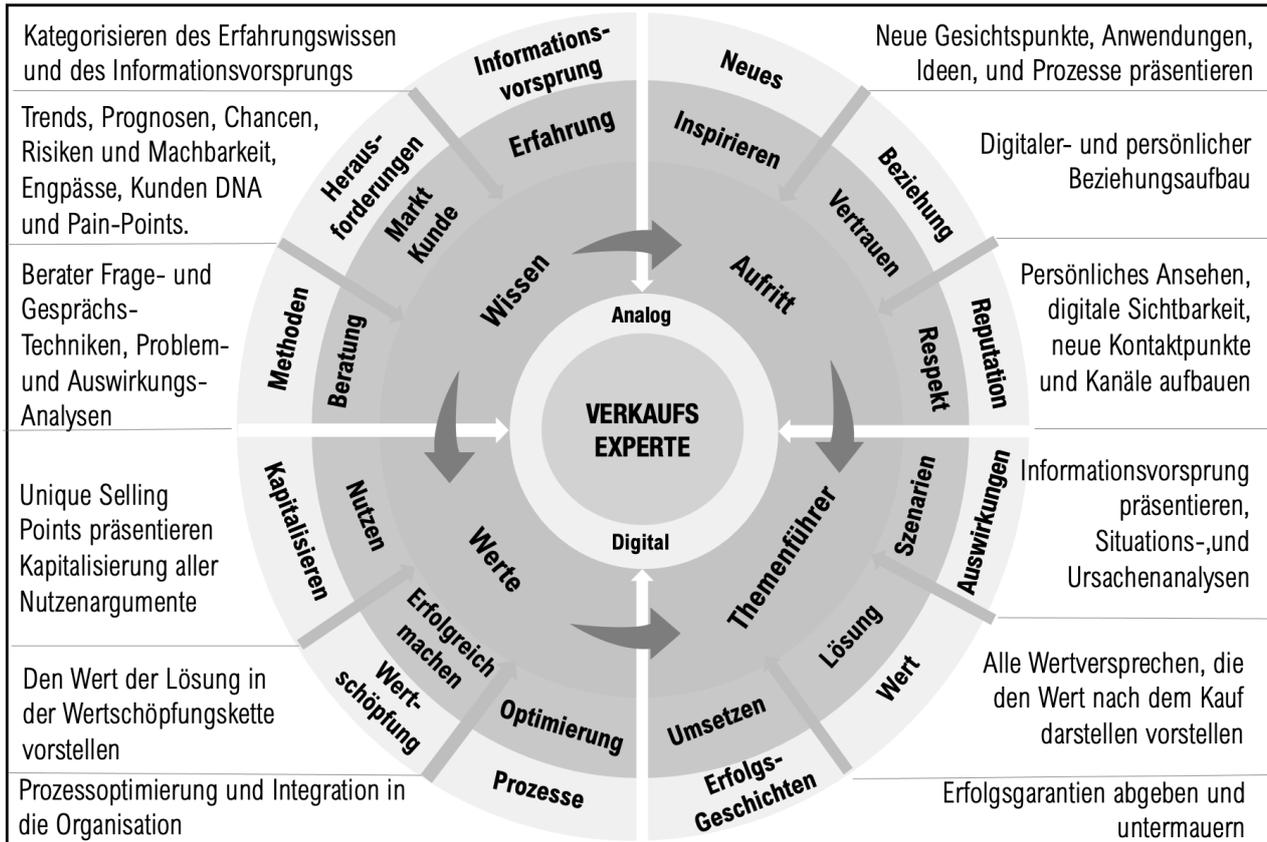
Das Wertversprechen soll einfach, klar, unkompliziert und transparent dem Kunden zeigen, wie er erfolgreich wird. Dazu gehört die Kapitalisierung, die den Nutzen in Geldwerten berechnet, die Optimierung der Kundenprozesse und Integration der Lösung.

#### **Themenführer beim Kunden werden**

Dem Kunden ein klares Verständnis geben, warum die eigene Lösung die Beste für ihn ist. Das Wertversprechen mit Zahlen, Daten und Fakten abgeben, mit Beweisen und Erfolgsgarantien überzeugen und mit entsprechender Dokumentation untermauern.

Um als Experte und Themenführer beim Kunden wahrgenommen zu werden, benötigen Sie entsprechende Kompetenzen. In interaktiven Workshop-Sessions erarbeiten Sie, wie Sie Ihr fachliches Wissen besser beim Kunden zur Wirkung bringen.

# Werkzeuge im Beratungs- und Expertenverkauf



## Warum Sie teilnehmen sollten

Kunden haben heute einen viel besseren Zugang zu Informationen und mehr Vergleichsmöglichkeiten. Sie brauchen einen Wegweiser, Ratgeber und Gutachter, der sie bei Entscheidungen unterstützt. Durch Erfahrung, Kundenwissen und Beratungswissen lernt der Verkäufer einen Informationsvorsprung herauszuarbeiten, den Kunden zu inspirieren, zu beraten und Respekt aufzubauen. Damit wird er zum Themenführer, der Werte für den Kunden schafft. Sie erhalten wertvolle Tipps und neue Werkzeuge für Ihre Verkaufsgespräche.

## Ihr Experte: Prof. Dr. Karl Pinczolics

Seit 45 Jahren im Verkauf, Vertrieb und als Berater tätig. Er ist Vortragender, Berater und Autor; mehr als 500 Vertriebsprojekte in mehr als 35 Ländern wurden von ihm betreut; er ist Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb. Seine Bücher: Der Schlagzahlmanager, Der befreite Vertrieb, Schlagzahlmanagement, Was Profiverkäufer besser machen, Rosinenpicker, Diven, Regenmacher, Der Initiative Verkäufer und sein neues Buch, Die Schlagzahl Methode.

## Seminardaten:

### Experten- und Beratungsverkauf

### Wie Sie heute zur NR.1 im Kopf Ihrer Kunden werden

Wien, 2 Tage, 28. und 29. September 2023, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST

# Verkaufpsychologie

## Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen

---

Kunden im Erstkontakt durch bessere Menschenkenntnis richtig einschätzen lernen und in jeder Verkaufssituation das Beste aus sich zu machen. Wie werden Sie vom Kunden wahrgenommen und was ist dem Kunden wichtig? Geeignet für junge und erfahrene Verkäufer von Produkten und Services aller Branchen und Vertriebskanäle sowie für Mitarbeiter der Vertriebsausbildung und Führungskräfte.

### Konzept

Eine qualifizierte Ausbildung in der Verkaufpsychologie wird immer wichtiger, denn Kunden haben immer höhere Ansprüche an die Qualität der Verkäufer. Verkaufpsychologie ist der Hebel, um Fähigkeiten und Talente zu erkennen und zu fördern und Kunden richtig einschätzen zu können und damit zum Unternehmenserfolg beizutragen. Sie lernen methodenbasiert Werkzeuge der Menschenkenntnis, um Kunden im Erstkontakt besser einschätzen zu können. Sie erfahren, wie Sie vom Kunden bewusst und unbewusst wahrgenommen werden und welche Vorurteile Kunden von Ihnen haben. Sie analysieren die Motive des Kunden und lernen die Argumentation auf den Kunden auszurichten. Sie erfahren, was Sie unvergleichlich macht und warum Kunden gerne bei Ihnen kaufen. Lernen Sie Ihre Verkaufstalente kennen, Sie zeigen Ihnen, was Ihnen beim Verkaufen leichtfällt. Dabei ist es wichtig, die Energie und die Stimmung in einem Verkaufsgespräch zu beeinflussen, um vom Kunden in Bestform erlebt zu werden

Das Ziel des Seminars ist, sich selbst und seine Kunden besser einschätzen zu lernen, einen guten ersten und letzten Eindruck zu hinterlassen und damit eine positive und nachhaltige Beziehung zum Kunden aufzubauen, aus der ein Vertragsabschluss resultiert. Die eingesetzten Methoden und Werkzeuge analysieren die eigenen Kompetenzen, Vorurteile, die andere von mir haben, Motive und Präferenzen des Kunden und die eigenen Verkaufstalente und sozialen Fähigkeiten. Jeder Teilnehmer erhält eine individuelle Auswertung vom ersten bis zum dritten Eindruck.

### Themen

#### Der erste Eindruck

Der Kunde trifft nach neunzig Sekunden bereits zwei Entscheidungen, erstens, ob er den Verkäufer vertraut und zweitens, ob er mit dem Verkäufer weiterarbeiten will. Erstes Vertrauen kann entstehen; das ist der Grund, warum man einigen Menschen auf den ersten Blick gerne etwas abkauft. Aber es kann auch das Gegenteil passieren. Welche Vorurteile hat der Kunde von Ihnen und welche Möglichkeiten haben Sie, Ihren ersten Eindruck zu verbessern?

#### Der zweite Eindruck

Einen guten zweiten Eindruck hinterlassen Sie, wenn Sie vertrauenswürdig wirken und sich der Kunden von Ihnen angezogen fühlt. Lernen Sie den Kunden auf mehreren Ebenen zu analysieren. In maximal 5 Minuten sollten Sie ein klares Verständnis vom Kunden haben, um die Motivation des Kunden herauszufinden, wirksamer zu argumentieren, gezielter zu kommunizieren und sich auf den Kunden einstellen zu können. Damit erlangen Sie Vertrauen beim Kunden.

#### Der dritte Eindruck

Zeigen Sie sich von Ihrer besten Seite, aber lernen Sie ihre Verkaufstalente und soziale Fähigkeiten auszuspielen. Jeder Verkäufer ist einmalig. Zu der eigenen Bestform gelang man durch die Kombination von Persönlichkeitsspitzen, Talenten und sozialen Fähigkeiten. Damit wirken Sie sowohl kompetent als auch emotional attraktiv. Lernen Sie das Beste aus sich zu machen und Kunden zu motivieren und zu inspirieren.

Das Seminar unterstützt Sie dabei, sich selbst so weiterzuentwickeln, dass Ihre Stärken und Kompetenzen sichtbar, messbar und wirksam werden. Es werden zahlreiche Tests und Werkzeuge der Selbst- und Fremdeinschätzung eingesetzt. Praxis Transfer durch fachlichen Input und Learning By Doing mit zahlreichen Übungen ist garantiert.

# Machen Sie das Beste aus sich!

|                    | GRUNDLAGEN  | ERSTER EINDRUCK   | ZWEITER EINDRUCK  | DRITTER EINDRUCK   |                  |
|--------------------|---|---|---|--|------------------|
| AUF TRETEN         | <b>Können/Wollen/Nutzen</b><br>Eigenen Wirkbereich kennenlernen           | <b>Unbewusste Wahrnehmung</b><br>Anziehungskraft,<br>Aufmerksamkeits-Stärke         | <b>Präferenzen</b><br>Bevorzugtes Verhalten<br>und Wunschwirkung                  | <b>Talente</b><br>Sie eigenen Stärken<br>wirksam machen                        | MENSCHENKENNTNIS |
|                    | <b>Selbstmotivation</b><br>Leidenschaft und<br>Selbsttherausforderung     | <b>Bewusste Wahrnehmung</b><br>Erste Wirkung nach<br>Außen u. Wunschwirkung         | <b>Sprach- und Hörmuster</b><br>Wie ich wahrgenommen<br>werde                     | <b>Soziale Fähigkeiten</b><br>Persönlichkeit zur<br>Wirkung bringen            |                  |
| KUNDE              | <b>Kompetenzen</b><br>Welche Kompetenzen<br>erfordert mein<br>Wirkbereich | <b>Motive</b><br>Verständnis vom Kunden   | <b>Präferenzen</b><br>Einstellen auf Kunden                                       | <b>Beziehung</b><br>Emotional/Energetisch<br>attraktiv sein                    |                  |
|                    |   | <b>Vorurteile</b><br>Vertrauenswürdigkeit   | <b>Typologie</b><br>Argumentation   | <b>Respekt</b><br>Bevorzugter Partner<br>werden                                |                  |
| TESTS              | Beobachten: Bewusst<br>und unbewusst<br>Reflektiertes Selbst<br>Profil    | Dress Code, Auftritt,<br>Gang, Blick- und<br>Gesichtsausdruck,<br>Erstanmutungstest | Körpersprache, Status,<br>Hör-Anker und<br>Sprachmuster<br>Persönlichkeitsspitzen | Sozialer Intelligenz- und<br>Talentetest<br>Energetisch/Emotionale<br>Analysen |                  |
| <b>KOMPETENZEN</b> |   |   |   |  |                  |

## Warum Sie teilnehmen sollten

Das Ziel ist in kurzer Zeit, ein klares Verständnis vom Kunden zu haben, um in der Folge die Motive des Kunden anzusprechen, wirksamer den Nutzen zu argumentieren, gezielter zu kommunizieren und sich auf den Kunden einstellen zu können. Im weiteren Verkaufsgespräch sollten Sie durch Selbstmarketing Ihre persönlichen Talente einsetzen, den Kunden aktivieren und inspirieren und eine emotionale Verbundenheit erzeugen, die Ihren Beziehungsstatus verbessert. Damit können Sie eine Beziehung aufbauen, bei der Sie beim Kunden die erste Wahl sind.

## Ihr Experte: Prof. Dr. Karl Pinczolit

Seit 45 Jahren im Verkauf, Vertrieb und als Berater tätig. Er ist Vortragender, Berater und Autor; mehr als 500 Vertriebsprojekte in mehr als 35 Ländern wurden von ihm betreut; er ist Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb. Seine Bücher: Der Schlagzahlmanager, Der befreite Vertrieb, Schlagzahlmanagement, Was Profiverkäufer besser machen, Rosinenpicker, Diven, Regenmacher, Der Initiative Verkäufer und sein neues Buch, Die Schlagzahl Methode

## Seminar Daten:

### Verkaufpsychologie - Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen

Wien, 2 Tage 30. November und 1. Dezember 2023, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST  
Im Teilnahmepreis ist das Buch „Der Initiative Verkäufer“ sowie zahlreiche Tests enthalten

# Unsere offenen Seminare 2023



## **Preise inflationsgesichert verhandeln Preisabsicherung und Preissteigerung**

Wien, 2 Tage 13. und 14. April. 2023, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST



## **Führen, Steuern und Leistung steigern - Wachstums- und Vertriebsstrategie Update**

Wien, 2 Tage, 22. und 23. Juni 2023, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST



## **Expertenverkauf: digital und analog Wie Sie heute zur Nr.1 im Kopf Ihrer Kunden werden**

Wien, 2 Tage, 28. und 29. September 2023, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST



## **Verkaufpsychologie Wie Sie Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen**

Wien, 2 Tage 30. November und 1. Dezember 2023, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST

## Anmeldung

Bitte den Anmeldeabschnitt ausfüllen und an das Institut für Vertrieb, Hauptstraße 8, A-7000 Eisenstadt senden oder einfach ein E-Mail schreiben: [marina@pinczolits.com](mailto:marina@pinczolits.com)

\_\_\_\_\_  
Titel, Vor- und Zunahme

\_\_\_\_\_  
Unternehmen

\_\_\_\_\_  
Telefon Nummer

\_\_\_\_\_  
Anschrift der Rechnungsadresse

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

### **Stornobedingungen**

Anmeldungsrücktritt (bitte schriftlich): - bis zwei Wochen vor Seminarbeginn gebührenfrei-, danach 25 % der Teilnahmegebühr. Ab dem Tag des Seminarbeginns verrechnen wir die volle Teilnahmegebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Stornogebühr und Zusatzkosten möglich.

NÄHERE INFOS UND ZUSENDUNG DER FOLDER ZU EINZELNEN SEMINAREN:  
Dr. Marina Pinczolits: +43 676 5374226, [marina@pinczolits.com](mailto:marina@pinczolits.com)