

ANMELDUNG

„Verschenkte Stunden - Wie Sie erbrachte Leistungen auch tatsächlich verrechnen“

Datum: 22. September 2021, 09:00 - 17:00 Uhr

Ort: Seminarzentrum Schwaighof,
Landsbergerstraße 11, 3100 St. Pölten

Preis: 50,-- Euro inkl. Mittagessen

Kursteilnehmer: _____

Firma: _____

Anschrift: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Unterschrift: _____

Anmeldung: handel.gremialgruppe7@wknoe.at
oder 02742/851-18311

Sie erhalten danach eine Anmeldebestätigung inkl. einer Rechnung zur Überweisung der Seminarpauschale. Anmeldeschluss: 15. September 2021

MEDIENINHABER UND HERAUSGEBER: WK NÖ | Landesgremium des Elektro- u. Einrichtungsfachhandels | Wirtschaftskammer-Platz 1, 3100 St. Pölten. Datenschutz: Ich stimme mit der Anmeldung zu, dass die von mir oben angegebenen Daten zum Zwecke der Administration dieser Veranstaltung von der Wirtschaftskammer Niederösterreich und den Fachorganisationen im Bereich der Wirtschaftskammer Niederösterreich verarbeitet werden. Für den Fall, dass ich dritte Personen zu dieser Veranstaltung anmelde, erkläre ich hiermit ausdrücklich, dass ich bevollmächtigt bin, diese Anmeldung vorzunehmen und eine entsprechende datenschutzrechtliche Zustimmungserklärung abzugeben. Auf Wunsch kann eine Löschung der angegebenen Daten beim Veranstalter von mir beantragt werden. Fotografie & Film: Wir dürfen Sie als Teilnehmerin bzw. Teilnehmer an der Veranstaltung darüber informieren, dass im Rahmen dieser Veranstaltung möglicherweise Fotografien und/oder Filme erstellt werden. Diese Aufnahmen können in verschiedenen Medien (Print, TV, Online,...) und in Publikationen (Print, Online,...) der Wirtschaftskammer oder ihr nahestehenden Verbänden Verwendung finden. Datenschutz ist uns ein Anliegen: Informationen finden Sie unter <https://wko.at/service/datenschutzerklaerung.html>, **Covid 19-Hinweis: Die Organisatoren werden alle zum Zeitpunkt der Veranstaltung rechtlich verordneten und für die Gesundheit notwendigen Sicherheitsmaßnahmen zur Gänze umsetzen.** Fotocredit: ©AdobeStock



EINLADUNG

Seminar „Verschenkte Stunden“ |
im Seminarzentrum Schwaighof

22. September 2021 | 09:00 Uhr
Landsbergerstraße 11 | 3100 St. Pölten

DER SEMINARTAG IM ÜBERBLICK:

Inhalte ...

- **Die Vorbereitung des Kundenkontakts**
 - Ein erfolgreicher Kundenbesuch beginnt mit einer sorgfältigen Vorbereitung
 - Das Telefon, die Quelle vieler Missverständnisse
 - Was Kunden erwarten
- **Der Kundenkontakt/Besuch beim Kunden**
 - Vom richtigen Zuhören und Fragen stellen
 - Körpersprache und die Macht der Neandertaler
 - Technotalk - was Techniker sagen und was Kunden verstehen
 - Killerphrasen und Powerwörter
 - Die eigenen Leistungen optimal verkaufen
 - Was nichts kostet ist auch nichts wert- Wahrheit, Irrtum?
 - Selbstbewusst auftreten



- **Umgang mit „schwierigen“ Kunden**
 - Plötzlich ist alles anders als vereinbart
 - Der Wunsch nach einem Preisnachlass nach der Arbeit, und wie Sie damit umgehen
 - Wie Sie unfaire Angriffe parieren
 - Vermitteln von kritischen Botschaften
 - Wie Sie richtig „Nein“ sagen, wenn ´s mal sein muss

Sehr geehrte Elektro- und Einrichtungsfachhändler,

das Landesgremium des Elektro- und Einrichtungsfachhandels lädt Sie und Ihre MitarbeiterInnen herzlich zu einem Seminartag mit Trainer Manfred Missbach ein. In diesem Workshop lernen die Teilnehmer, dass bereits beim ersten Kontakt mit dem Kunden die richtigen Weichen gestellt werden müssen und wie Sie mit selbstbewusstem Auftreten und guten Argumenten gegenhalten. Gemeinsam werden konkrete Maßnahmen zur Vermeidung, Behandlung bzw. dem Umgang mit diesen Themen entwickelt.

Einen Tag lang wird Ihnen Manfred Missbach die besten Ideen für Ihren gesteigerten Verkaufserfolg näher bringen. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und versprechen Ihnen viele Inspirationen und Anregungen für die tägliche Praxis.

In diesem Workshop ...

- ... wird der Blick der Mitarbeiter für diese Probleme geschärft.
- ... lernen die Teilnehmer, dass bereits beim ersten Kontakt mit dem Kunden die richtigen Weichen gestellt werden müssen.
- ... lernen die Teilnehmer wie sie selbstbewusst auftreten und den Argumenten gegenhalten.
- ... werden konkrete Maßnahmen zur Vermeidung, Behandlung bzw. dem Umgang mit diesen Themen entwickelt.

Trainer ...

Manfred Missbach,
Trainer mit langjähriger Erfahrung im Einzelhandel und Vertrieb

Freundliche Grüße

KommR Rudolf Jursitzky
Obmann

Josef Gloss
BZ-Obmann

Mag. Wolfgang Fuchs
Geschäftsführer