

EINLADUNG

VERKAUFSTRAINING: FÜR SPITZENLEISTUNGEN IM VERKAUF.

WIE MAN SEINE KUNDEN BEGEISTERT, ENGER AN SICH
BINDET UND SEINE PREISE DURCHSETZT.

DONNERSTAG
06. FEBRUAR 2014

KOMED-HAUS
IM MEDIA-PARK, KÖLN

METEN
AKADEMIE

METTEN AKADEMIE

TAGUNGSORT

KOMED-Saal im KOMED, Im MediaPark 7, 50670 Köln.

ANMELDUNG

Melden Sie sich bitte bis 24. Januar 2014 online an: www.metten-akademie.de. Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, entscheidet die Reihenfolge der eingegangenen Anmeldungen über die Teilnahme. Wir informieren Sie rechtzeitig, wenn Ihre Teilnahme nicht mehr berücksichtigt werden kann.

TAGUNGSGEBÜHREN

Die Teilnahmegebühr beträgt € 80,- (+MwSt.) pro Person. Nach Eingang Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen die Rechnung zu.

Bei Verhinderung werden 50% der Gebühr erstattet, wenn die Absage bis zu einer Woche vor Tagungsbeginn erfolgt. Danach ist eine Erstattung nicht mehr möglich.

REFERENT

ERICH-NORBERT DETROY

ist einer der führenden und profiliertesten Management-, Motivations- und Verkaufstrainer im deutschsprachigen Raum. Er ist einer der ganz wenigen Trainer, die es verstehen, in kürzester Zeit enormes Praxiswissen mit höchster Dynamik und Begeisterung zu vermitteln. Daher nennen ihn seine Fans auch „Turbotrainer“. 1979 gründete er Detroy Consultants International und entwickelt seitdem mit seinem Team durchsetzungsstarke Vertriebsstrategien. Das Credo: „Begeistern. Befähigen. Bewegen.“ Darüber hinaus ist er zehnfacher Fachbuchautor, u.a. „Die Power der Neukunden-Gewinnung“, „Mit Begeisterung verkaufen“, „Sich durchsetzen in Preisgesprächen“.



SEMINARINHALT

**„VERKAUFSTRAINING: FÜR SPITZENLEISTUNGEN IM VERKAUF“
WIE MAN SEINE KUNDEN BEGEISTERT, ENGER AN SICH BINDET UND SEINE
PREISE DURCHSETZT.**

Problem:

- Verbraucher sind aufgeklärt wie nie zuvor
- Kunden sind immer weniger ihrem Lieferanten treu
- Lieferanten werden gegenseitig ausgespielt
- Schnäppchenkäufer überall

Wer heute nicht aktiv seine Kunden hält und dabei gleichzeitig begeisternd neue Kunden wirbt, muss morgen sein Geschäft für immer schließen. Hier sind Spitzenleistungen gefragt.

Wer heute im Verkauf nur „normal“ ist, fällt nicht auf, gehört langfristig zu den Verlierern. Erich-Norbert Detroy hat in seiner 40-jährigen Trainerlaufbahn die besten Verkäufer aller Branchen kennengelernt und weiß, „wie“ sie es anstellen, um eben zu den Spitzenverkäufern zu gehören. Das völlig Verblüffende ist: Jeder kann diese Methoden lernen. Doch wie? Und wie heute? Dieses Seminar mit Erich-Norbert Detroy wird Ihnen viele neue Chancen eröffnen – ver säumen Sie es nicht!

Zielsetzungen:

- Wie man als Lieferant und Verkäufer attraktiver wird
- Wie neue Kunden fast von alleine kommen
- Wie das Potenzial bestehender Kunden leicht erobert werden kann
- Wie man seine Preise sicher durchsetzt

PROGRAMM

- 12.00 Uhr Ankunft am Tagungsort
Get together und Imbiss
- 12.45 Uhr **Begrüßung**
Dr. Michael Metten
- 13.00 Uhr **1. Unternehmens-Attraktivität**
oder: Wie man zum begeisterndsten Unternehmen seiner Region wird
2. Selbst-Vermarktung
oder: Wie man als Persönlichkeit zur Marke wird, die die Kunden lieben
3. Kunden-Freundschafts-Kultur
oder: Wie man (fast) jeden Kunden für sich gewinnt
Erich-Norbert Detroy
- 14.30 Uhr Pause
- 14.50 Uhr **4. Körpersprache**
oder: Wie man zur begehrtesten Persönlichkeit wird
5. Preisdurchsetzung
oder: Wie man sich im Wettbewerb von Billigheimern positiv differenziert
Erich-Norbert Detroy
- 16.00 Uhr Pause
- 16.20 Uhr **6. Abschlusstechnik**
oder: Wie man schneller zum perfekten Auftrag kommt
7. Reklamationen
oder: Wie Reklamationen zu Geschenken werden
Erich-Norbert Detroy
- 18.00 Uhr Ende der Veranstaltung

WEGWEISER

ANREISE MIT DEM PKW

Wenn Sie ein Navigationsgerät benutzen, geben Sie bitte die Adresse „Maybachstraße 10“ ein und folgen Sie den Parkhaushinweisen MediaPark.

A57 Richtung Köln-Zentrum, dann Richtung MediaPark. Die Einfahrt zur unterirdischen Umgehungsstraße befindet sich direkt hinter der Eisenbahnbrücke. Von dort aus fahren Sie in die Tiefgarage MediaPark. Alternativ nutzen Sie die Einfahrt am „Cinedom“. Dort gabelt sich die Einfahrt zum Parkhaus ebenfalls in die Tiefgaragenzufahrt und Tunnelumfahrt. Bitte folgen Sie der Beschilderung „Parkhaus Zentral - PZ“.

Der Aufgang am orangefarbenen Kassenbereich der zentralen Tiefgarage befindet sich direkt vor dem KOMED-Haus, Im MediaPark 7, und über den blauen Kassenbereich gelangen Sie zum Gebäude Im MediaPark 6.

ANREISE MIT ÖFFENTLICHEN VERKEHRSMITTELN

U-Bahn: Ab Köln-Hauptbahnhof: Linie 5, 16, 18 zum Ebertplatz. Umsteigen in die Linie 12, 15 Richtung Ringe. Haltestelle Christophstraße/ MediaPark. Von dort durch die Hermann-Becker-Straße und über die Brücke in den MediaPark.

S-Bahn: Ab Köln-Hauptbahnhof: S6 Richtung Nippes, S11 Richtung Düsseldorf und S12 oder S13 Richtung Hansaring. Direkte S-Bahn-Verbindung vom Flughafen Köln-Bonn zum Hansaring mit der Linie S13. Haltestelle Hansaring.

Von dort aus: hinter Saturn rechts, nächste links in die Maybachstraße, geradeaus in den MediaPark.

