

Neu

Roger Rankel: Neue Kunden - mehr Umsatz!

Insidertipps für Top-Verkäufer

Im Verkauf ist es von zentraler Bedeutung, Höchstleistungen punktgenau zu erbringen. Profitieren auch Sie in diesem Spezialseminar von den wegweisenden Ansätzen zur nachhaltigen Umsatzsteigerung von Roger Rankel!

Top-Trainer und Bestsellerautor Roger Rankel, mehrfach ausgezeichnet u. a. mit dem Internationalen Trainingspreis, zählt zu den gefragtesten Vortragsrednern im deutschsprachigen Raum. Der Experte für Kundengewinnung, war am Anfang seiner Laufbahn erfolgreicher Firmengründer und erhielt 2001 als jüngster Preisträger seiner Branche den „Großen Preis des Mittelstands“. Seit nunmehr 10 Jahren vermittelt er seine Erkenntnisse zu Neukundengewinnung und Umsatzsteigerung erfolgreich auf Vorträgen und Seminaren. Das Unternehmer-Magazin impulse bescheinigte ihm: „Die Zahl der Neukunden bei Rankels Schülern steigt im Schnitt um 24 Prozent!“ Roger Rankel wurde von den Teilnehmern des Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongresses, dem DVVK 2011 zum besten Referenten gewählt.

Inhalte

ENDLICH EMPFEHLUNGEN statt Kaltakquise — der einfachste Weg der Kundengewinnung!

Lernen Sie die Empfehlungslogik von Roger Rankel kennen: Durch eine praxiserprobte Gesprächsstrategie, die alle Kundentypen und Gesprächssituationen berücksichtigt, vermeiden Sie hohe Marketingkosten und steigern nachhaltig Ihre Neukundenquote. Investieren Sie einmalig, um dauerhaft viel Zeit und Geld zu sparen sowie stetig neue Kunden zu gewinnen.

In wenigen Schritten zu mehr Umsatz

Die einzigartige Verkaufslogik von Roger Rankel bietet ein schlüssiges System für alle Gesprächsphasen — vom terminsicheren Erstkontakt über den Abschluss bis zur langfristigen Kundenpflege. Jedes professionelle Verkaufsgespräch folgt einer klaren Dramaturgie: Verkaufen ist ein logischer und psychologischer Prozess zugleich. Roger Rankel setzt bei den alles entscheidenden „weichen“ Faktoren an und zeigt Ihnen, wie Sie Schritt für Schritt eine stabile Kundenbeziehung aufbauen: Vertrauen gewinnen, Ziele und Kaufmotive erarbeiten und eine positive Kaufentscheidung herbeiführen.

Vorabschluss- und Abschlusstechniken

Ein guter Vorabschluss programmiert den Verkaufserfolg vor. Verzichten Sie niemals darauf! Setzen Sie Ihren USP gezielt ein: Was macht Sie als Person „kaufens-wert“? Verkäufer, die den „Dreisritt zu einem Verkaufsabschluss“ von Roger Rankel beherrschen, sind absolut abschluss-sicher!

Ihr Nutzen

Was zeichnet Top-Verkäufer aus? Anhand von Interviews mit Personen des öffentlichen Lebens, die außergewöhnlich erfolgreich sind, ist Roger Rankel dieser Frage nachgegangen. Die gewonnenen Erkenntnisse verbindet er mit zwei Jahrzehnten eigener Erfahrung im Verkauf und zwei erfolgreichen Unternehmensgründungen. Das Ergebnis: Verblüffende, neuartige und inspirierende Einsichten in die Logik des Verkaufens, die Ihnen helfen, durch anschaulich vermittelte Inhalte in wenigen Schritten an Ihr Ziel zu gelangen: Neue Kunden — mehr Umsatz!

Sie erfahren von Roger Rankel, wie Sie

- Ihre Empfehlungsrate steigern,
- Schritt für Schritt eine stabile Kundenbeziehung aufbauen,
- nachhaltig Ihre Neukundenquote steigern,
- sich seine wegweisenden Ansätze zur nachhaltigen Umsatzsteigerung zu Nutzen machen,
- die erlernten Konzepte erfolgreich und praxisnah umsetzen und
- Ihren Umsatz dadurch steigern.

Durchgeführt von

Seminar

1 Tag, Teilnehmerzahl begrenzt

Termine und Orte

21.07.11

München | THE WESTIN GRAND
MÜNCHEN

22.07.11

Frankfurt a. M. | Marriott Hotel

Zeiten

Beginn 09:00 Uhr, Ende ca. 17:30 Uhr

Teilnahmegebühr

€ 890,- + MwSt.

Inkl. zwei handsignierten Büchern „Sales Secrets“ und „ENDLICH EMPFEHLUNGEN“ von Roger Rankel

Buchungs-Nr. 52.83

Herr Roger Rankel

Top-Trainer und Bestsellerautor, mehrfach ausgezeichnet u. a. mit dem Internationalen Trainingspreis. Der Experte für Kundengewinnung erhielt 2001 als jüngster Preisträger seiner Branche den 'Großen Preis des Mittelstands'. Seit nunmehr 10 Jahren vermittelt er seine Erkenntnisse zu Neukundengewinnung und Umsatzsteigerung erfolgreich auf Vorträgen und Seminaren.

Methoden

Trainingssequenzen zur Leistungssteigerung und Motivation im Verkauf, Fall- und Best-Practice-Beispiele, Diskussion im Plenum. Telefonkonferenz im Anschluss an die Veranstaltung.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die Ihre Verkaufstätigkeit optimieren wollen.

Anmeldeformular: Roger Rankel: Neue Kunden - mehr Umsatz!

Bitte faxen Sie uns diese Anmeldung an: 0761 898-4423.

Haufe Akademie

Beratung / Kontakt

Telefon: 0761 898-4422

E-Mail: service@haufe-akademie.de

Post: Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

Teilnehmerinformationen

Bitte schicken Sie uns Ihre Anmeldung schriftlich zu - per Post oder Fax. Wir buchen Ihre Anmeldung in der Reihenfolge des Eingangs. Wenige Tage später erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit ausführlichen Informationen zum Veranstaltungshotel. Die angegebenen Preise sind Nettopreise und verstehen sich zusätzlich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Ihre Rücktrittsgarantie

Bei Stornierung (nur schriftlich möglich) der Anmeldung bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn (bei Veranstaltungen in PC-Zentren: bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn): € 80,- zzgl. MwSt. Stornierung ab 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn (bei Veranstaltungen in PC-Zentren: ab 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn): die volle Teilnahmegebühr zzgl. MwSt. Selbstverständlich können Sie jederzeit anstelle des angemeldeten Teilnehmers einen Vertreter benennen. In diesem Fall entstehen keine zusätzlichen Kosten.

Mehrfachbucherrabatt

Bei gleichzeitigem Eingang mehrerer Buchungen erhalten Sie ab der zweiten Buchung 10 % Rabatt auf die jeweilige Veranstaltungsgebühr. Sollten Sie nachträglich teilstornieren, wird der o.g. Rabatt zurückgenommen bzw. nachbelastet.

Unsere ausführlichen Teilnahme-Bedingungen finden Sie auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Hinweis zum Datenschutz:

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen finden Sie im Internet unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Veranstaltung

Roger Rankel: Neue Kunden - mehr Umsatz!

Buchungs-Nr.: 52.83

Einzelpreis: € 890,- + MwSt.

Teilnehmer

Name/Vorname

Position

Tätigkeitsschwerpunkte

E-Mail: für Ihre Anmeldebestätigung.

Mobil: für kurzfristige Änderungen zu Ihrer Veranstaltung.

Veranstaltungsdaten

Veranstaltungstermin

Veranstaltungsort

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Straße, Nr.

PLZ/Ort

Telefon

Fax

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Falls abweichend

Anmeldebestätigung zu Händen

Rechnung zu Händen

Kunden-Nummer (falls bekannt):

Akademie-Card oder

Kooperations-Nr.:

WNR:

2536565

Datum/Ort, Unterschrift