

100% ZUFRIEDEN

Seminare

Vending Geheimnisse Vending - Premium - Barista Effektive und effiziente Dialoge mit dem modernen Kunden 3.0

Workshop für Verkäufer Innen-/ Außendienst, Operator, Service Mitarbeiter, Key-Account-Manager

**Kennen Sie auch die Situation, dass es immer schwieriger wird, Ihre Kunden vom Mehrwert der eigenen Verkaufsautomaten, Produkte und Dienstleistungen zu überzeugen?
Wie fördere ich die Entscheidungen meiner modernen Kunden 3.0 und begleite Sie auf ihrem Einkaufsweg?
Erleben Sie in ihrem Workshop, wie Kommunikation mit Kunden von heute wirklich funktioniert, wie sie Ihre Vertriebsziele sichern und Ihre Erfolgsquote bis zu 35% steigern!**

Modul 1* - „Basis“
Die Botschaften Deiner Produkte/Dienstleistungen/Marke
„Warum soll der Kunde gerade bei mir kaufen?“ 1 Tag

Modul 2* - „Premium“
Effektive Verkaufs-Gesprächsführung in der Praxis
Effektiv und effizient mehr Kunden gewinnen 1 Tag

Modul 3* - „PremiumPlus“
Menschenkenntnis – Erkenne Dich, erkenne den Anderen
Wie gehe ich präsent-nachhaltig in Beziehung mit Kunde 3.0 1 Tag

SPECIAL: Sonderkonditionen für VENDING REPORT Abonnenten

*Einzeln zu buchen, oder – für maximale Wirkung - als Trilogie (Modul1+2+3) mit 15 % Nachlass!

Trilogie M 1: 27.06.2014 Ulm, 04.07.2014 Berlin,

Trilogie M 2: 11.07.2014 Ulm, 19.07.2014 Berlin

Trilogie M 3: 25.07.2014 Ulm, 26.07.2014 Berlin

Bitte Anmeldeschluss beachten.

Bildeichweg 4/4 - 89340 Leipheim - D
Phone +49 (0) 8221 36 88 512
Mobil +49 (0) 177 27 09 743
info@orendi-academy.de

Sichern Sie sich Ihren Platz

Termine, Informationen und Anmeldung finden Sie unter
www.orendi-academy.de oder +49 177 270 9743



Ihre Trainer

Siegfried F. Orendi
Orendi Academy

Ihr Experte für Innen
Vertrieb, mit 20 Jahren
Erfahrung in Vertrieb und
Telefonverkauf als Trainer,
Berater und Coach tätig.
Er begeistert mit schnell
erlernbaren, gehirngerecht
aufbereiteten und sofort
umsetzbaren Trainings.

Aus der Praxis für die Praxis
und immer mit messbaren
Ergebnissen. Er ist Ihr Spe-
zialist für kundenorientierte,
verkaufsfördernde Kommuni-
kation und verhilft Ihnen zu
mehr Wirksamkeit in Ihrer
Vertriebsarbeit.



Volker Kalmbacher
Business Coach

Experte für Selbstführung,
Burn-Out-Prävention,
emotionale Präsenz und
Mindful-Relationships-Training.
Nach einer Karriere als Entwick-
lungs- und Vertriebsingenieur
mit internationaler Key-Account-
Verantwortung, seit 2001 als
Business Coach, Trainer und
Therapeut tätig.

Sein Training zeichnet sich aus
durch den erlebnisorientierten
und interpersonellen Ansatz,
verbunden mit Neugier und
Wohlwollen. Im Zentrum steht
immer der Mensch und sein per-
sönliches Entwicklungspotential.

Sprechen Sie Produktisch®

Die empathische Sprache der Produktflüsterer®
Besser verkaufen mit den „Botschaften Ihrer Produkte“

www.orendi-academy.de

Eine Kundenstimme

„Alle Vorteile und Nutzen der Seminare hier aufzuzählen sprengt diesen Rahmen. Die wichtigste Erkenntnis für mich war: der Kunde 3.0 möchte „behandelt werden wie ER behandelt werden möchte...“


W. Holleschek, N&W GLOBAL VENDING GmbH

Seminarprogramm

„Effektive und effiziente Dialoge mit dem modernen, dem *Kunden 3.0*“

- Modul 1** Die Botschaften Deiner Produkte/Dienstleistungen/Marke
„Warum soll der Kunde gerade bei mir kaufen?“ 1 Tag
- Modul 2** Effektive Verkaufs-Gesprächsführung in der Praxis
Effektiv und effizient mehr Kunden gewinnen 1 Tag
- Modul 3** Menschenkenntnis – Erkenne Dich, erkenne den Anderen
Wie gehe ich präsent-nachhaltig in Beziehung mit Kunde 3.0 1 Tag

Einzel zu buchen, oder – für maximale Wirkung - als Trilogie mit **15 % Nachlass!**

 **BUCHUNG:** JA, ich möchte unsere Marktposition ausbauen, schneller und sicherer Kunden gewinnen und investiere in die persönliche Weiterentwicklung

- Modul 1** 1 Tag 27.06.2014 Ulm 04.07.2014 Berlin
„Basis“
- Modul 2** 1 Tag 11.07.2014 Ulm 19.07.2014 Berlin
„Premium“
- Modul 3** 1 Tag 25.07.2014 Ulm 26.07.2014 Berlin
„PremiumPlus“

Welches Thema soll speziell für Sie integriert werden? z.B.:

- Neukundengewinnung Reklamationsmanagement
 Umsatz-/Margesteigerung Techniker wird Verkäufer

Firma: _____

Name: _____

Tel./E-Mail: _____

Datum/Unterschrift _____

Allgemeine Informationen

Anmeldeschluß:

2 Wo. vor Termin; max. 8 Teilnehmer

Seminardauer: von 10.00 – 16.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

Einzel-Seminar 350,-- € / Person

Trilogie (1-3) 890,-- € / Person

Vending Report Abonnenten 290,-- € / Person

Trilogie für VR-Abonnenten 710,--€/ Person

ab 3 Pers. / Firma 5 %

Sonderkonditionen bei Trilogiebuchung 15%

Inkl. Getränke, Mittagssnack, Arbeitsunterlagen

Zahlungsbedingungen:

Zahlbar nach Buchung zzgl. gesetzlicher MwSt.

Stornierungsfristen: bis 2 Wochen vor Seminarbeginn 90%, bis 1

Woche 50%, dann 10 % Erstattung der Seminargebühren. Die

Stornierung hat schriftlich zu erfolgen.

Kontakt:

Orendi Academy ► Karin Orendi

Bildeichweg 4/4 ► 89340 Leipzig

Tel. +49 8221 36885-12 / Fax -42

k.orendi@orendi-academy.de