

## Seminar NR. Verkauf-28-1/2020 Verkauf im Wandel der Zeit Chancen und Risiken des digitalen Verkaufs

**Trainer:** Jürgen Eisserer, Business Coach

**Ziel:** Online versus stationär  
Die Teilnehmer werden danach besser einschätzen und erfragen können, aus welchem Grund der Kunde Gegenangebote mitgenommen hat. Sie bauen damit eine ehrliche Beziehung auf und ebnen sich eine bessere Ausgangsposition für selbstbewusste Argumente und den eigenen Mehrwert.

**Inhalt:**

- Akzeptanz des digitalen Wandels im Vertrieb
- Die Vorteile des klassischen Vertriebsweges
- Wie Sie Ihren Mehrwert mit Angeboten aus dem WEB besser vergleichen können.
- Was möchte der Kunde damit bezwecken – Angriff oder Unverständnis?
- Richtige Formulierungen für wertschätzende Argumentation

**Zielgruppe:** Mitarbeiter im Verkauf; Teilnehmer/innen des Lehrganges zum „Diplom Bauprodukte Fachberater“

**Termin:** Dienstag, 28. Jänner 2020, 09:00 Uhr bis 18:00 Uhr  
Hotel Landzeit Voralpenkreuz, Westautobahn, Voralpenkreuz 2, 4642 Sattledt,  
[www.landzeit.at](http://www.landzeit.at), Tel. 07244/20101

**Kosten:**

Seminarpreis inkl. Unterlagen für ba-Mitglieder	Euro	220,- (+ 20% MwSt.)
Seminarpreis für Nichtmitglieder	Euro	260,- (+ 20% MwSt.)
1 Tag Seminarverpflegung im Hotel	Euro	80,- (+ 20% MwSt.)

Übernachungskosten sind im Seminarpreis nicht enthalten.

Wir bitten um direkte Hotelbuchung bei Bedarf.

**Stornobedingungen:** Anmeldungen können bis 21 Tage vor Seminarbeginn kostenlos storniert werden, danach müssen 100 % der Seminarkosten verrechnet werden, sollten Sie keinen Ersatzteilnehmer nennen.

**Infos und Anmeldung:** Übersenden Sie das ausgefüllte Anmeldeformular an das ba – Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum  
Tel. +43 (0)2749 / 50 365, [www.baustoff-ausbildung.at](http://www.baustoff-ausbildung.at)