

Seminar NR. AbschIPow-3/2020 ABSCHLUSSPOWER und ANGEBOTSMANAGEMENT

Trainer: **Mag. Rudolf Nelson Portillo, Easylearning**

Ziel: Abschlusspower: Der erfolgreiche Verkauf von Baustoffen und Bauelementen an Privatkunden
Brillante Angebotslegung, abschlussorientiertes Nachverfolgen von Angeboten mit der Kombination der besten Cross-Selling Strategien, Projektpotenzial erkennen;

Inhalt: Körpersprache, Powertalking, Faszination Verkaufsstrategie
Die goldenen Gesetze beim Verkauf von Sanierungsleistungen und Bauelementen
Das teilzielorientierte Verkaufsgespräch beim Verkauf von Sanierungsleistungen und Bauelementen
Die Kunst des „Erstabschlusses“
Abschlusspower im Sanierungsbereich
Angewandte Preis- und Wertargumentation

Die 4 Säulen der abschlussorientierten Anbotslegung:
Wirkungsvolle Vorbereitung
Wirkungsvolle Anbotslegung
Vom Nachrufen zum Nachsetzen
Anbotslegung und Cross-Selling- Die „magische“ Kombination

Zielgruppe: **Mitarbeiter aus dem Privatkundenverkauf und Projektverkauf. Wird auch für das Modul „Verkaufstraining“ für den Diplom-Bauprodukt-fachberater angerechnet!**

Termin: **Dienstag, 10. März 2020**, 09:00 Uhr bis 18:00 Uhr
Autobahnraststätte Oldtimer, Oldtimerweg 1, 2353 Guntramsdorf www.oldtimer.at,
Tel. 02236/56 840

Kosten:

Seminarpreis inkl. Unterlagen für ba-Mitglieder	Euro	150,- (+ 20% MwSt.)
Seminarpreis für Nichtmitglieder	Euro	180,- (+ 20% MwSt.)
1 Tag Seminarverpflegung im Hotel	Euro	55,- (+ 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