

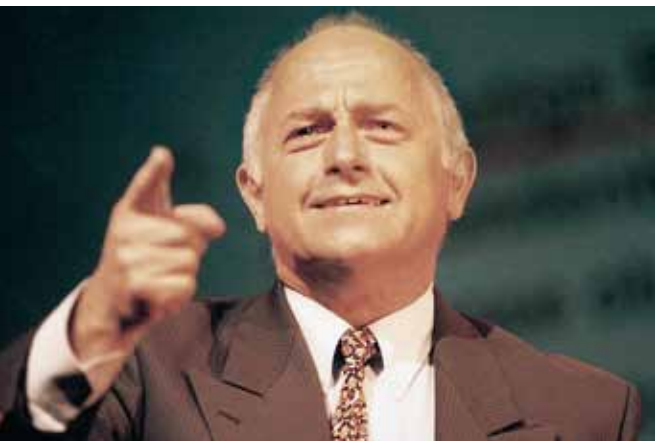
# Verkaufen mit Mehrwert!

Zwei Seminare & handfeste Tipps für Ihren Verkaufserfolg!

**Exklusiv in Österreich:**

**Erich-Norbert Detroy & Martin Limbeck**

Profitieren auch Sie vom Know-how der Top-Verkaufsprofis  
Nutzen Sie den 2-Tages-Paketpreis!



## Erich-Norbert Detroy

„Warum billig, wenn es auch teuer geht?“

**Nachlässe abschmettern –  
Preise überzeugend durchsetzen**

**21. Juni 2010**

**Wien, ÖPWZ**



## Martin Limbeck

„Hart, aber herzlich!“

**Verhandeln bis zum  
Abschluss – garantiert!**

**22. Juni 2010**

**Wien, ÖPWZ**

# Bessere Preise erzielen: Aufträge mitnehmen

**Zwei Seminare, die zusammen gehören wie eineiige Zwillinge.**

Gerade in der heutigen „Geiz-ist-geil“-Welt, benötigen Verkäufer überzeugende Argumente, um sich im gnadenlosen Wettbewerb mit ihrem Preis durchzusetzen. Wie am Bazar wird gehandelt, Unternehmen kommen in Bedrängnis. Wer da nicht über professionelle Preis-Verhandlungstechniken verfügt, bleibt auf der Strecke.

**Erich-Norbert Detroy**, Europas Preis-Guru, hilft mit blendenden Ideen für besseren Gewinn.

Und was nützt es, gut verhandelt zu haben, aber nicht zum Auftrag gekommen zu sein? Kunden spielen Lieferanten gegeneinander aus, agieren mit Hinhaltetaktiken.

Jetzt gilt es, die richtigen Abschlusstechniken zu beherrschen, gekonnt Abschluss-Widerstände zu überwinden.

**Martin Limbeck**, Europas Experte im Neuen Hardselling, weiß Rat.

## Nachlässe abschmettern – Preise überzeugend durchsetzen

### Montag, 21. Juni 2010

- Die enorme Bedeutung des Preises im heutigen Verdrängungswettbewerb
- Den Preis argumentieren und verkaufen: Nobler Preis – nur bei noblem Verkaufsstil!
- Preistaktik mit Schwellen, Paketen und Aktionen

- Psychologie der Preisinformation: Die Befreiung von inneren Preisblockaden
- Die gefürchtete Preis-Klippe: „Zu teuer“ klar umschiffen
- Der Preis als beliebter Sündenbock
- Der erfolgreiche Umgang mit Preisrückern im Kundenkreis
- Der „Handel“ um faire Preise
- Gewinnen im Konditionenpoker
- Durchsetzung von Preiserhöhungen, Preisanpassungen und kreative Preisstrategien



### Erich-Norbert Detroy

zählt seit über 30 Jahren zu den führenden Management- und Verkaufstrainern Europas. Über 500 Unternehmen aller Branchen und Größen profitierten von seinem Vertriebs-Know-How. Seine Fans nennen ihn „Turbo-Trainer“, in der Fachwelt gilt er als der „Preis-Papst“.

„Es ist schwer sich seinem Bann zu entziehen, seine Ideen nicht sofort in die Praxis umsetzen zu wollen.“  
So urteilen seine Zuhörer.

Seine Fachbücher sind Quellen erfolgreicher Verkaufspraxis: „Mit Begeisterung verkaufen“, „Sich durchsetzen in Preisgesprächen- und -verhandlungen“, „Das Powerbuch der Neukundengewinnung“, „Sales Spirit®“.

Erich-Norbert Detroy war außerdem mehrere Jahre Präsident der Gemeinschaft Europäischer Marketing- und Verkaufsexperten (kurz Club 55) in Genf.

Seine Referenzliste liest sich wie ein Who is Who der Unternehmen: Allianz, BMW, Bosch, CISCO, DATEV, Denzel, Greiner, Haindl, Henkel, Österreichische Post, Porsche, Raiffeisen, Volvo BM, WMF, YTONG u.v.a.

## Teilnehmerstimmen

„Es macht Freude, Erich-Norbert Detroy mit seiner lebendigen Art zuzuhören. Dadurch ist man überzeugt, das Gehörte in die Praxis umzusetzen.“

*Norbert Trattner, Frisch & Frost Nahrungsmittel GesmbH*

„Ich habe erlebt, wie ich selber zum Fan wurde. Martin Limbeck versteht es wie kein anderer, Inhalte, Themen und Praxis direkt und nachhaltig zu transportieren.

Er ist und bleibt die „Hardselling“ No. 1!“

*Ralf Schmeddinghoff, The Phone House*

„Eines der besten Seminare, das ich je besucht habe.

Inhalt und Präsentation erwecken neue Lust am Verkaufen.“

*Martin Hoffmann, OTIS GmbH*

„Das war einfach super!“

*Dalibor Nikolic, Best Select Finanzconsulting GmbH*

„Eine gelungene Kombination zweier führender und praxisbezogener Referenten mit absolutem Mehrwert.“

*Alfred Hofer, Greentube I.E.S. AG*

„Sehr anregend, man möchte das Erlernte gleich ausprobieren.“

*Verena Danner, Lenzing Plastics GmbH*

„Bis dato das beste Seminar, das ich besuchen durfte.“

*Ing. Walter Rossmann, RIHA GesmbH*

„Super! Sehr überzeugend, viel 'Real-Life'.“

*Michal Pala, Messer Tatragas s.r.o.*

## Verhandeln bis zum Abschluss – garantiert!

### Dienstag, 22. Juni 2010

- Verhandeln: Hart, aber herzlich!
- Struktur der optimalen Verhandlung
- Einschüchterungs- und Manipulationstaktiken bewusst kontern
- Verbale und nonverbale Kommunikation richtig einsetzen

- Mit Einfühlungsvermögen und Siegeswillen zum Abschluss
- Selbstbewusstes Verhandlungsgespräch mit höchstem Wirkungsgrad
- 12 Methoden für den Abschluss in einer Win-win-Situation
- Positiver Egoismus des Profi-Verkäufers bei Hinhaltetaktik oder „Nein“ des Interessenten
- Abschlussphase erkennen, entwickeln und lenken
- Das Abschlussgespräch gekonnt meistern



## Martin Limbeck

zählt zu den Spitzenverkaufstrainern und gilt als *der* Hardselling-Experte in Deutschland. Er agiert erfolgreich als Verkaufs-, Management- und Persönlichkeitstrainer in der Dienstleistungs- und Investitionsgüterbranche.

Er ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter des Martin Limbeck Trainings® Team sowie Mitbegründer des Top-Trainer-Teams SALESMASTERS®.

Lassen auch Sie sich und Ihr Verkaufsteam von den Ideen und Insidertipps der beiden Vertriebs-  
experten und Verkaufspraktiker begeistern!

Erfahrungen sammelte er in verschiedenen Positionen als Vertriebsprofi, Key-Account-Manager und Führungskraft.

Für sein Spezialthema „DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“ wurde er mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis 2006 in Bronze, Kategorie Verkauf & Vertrieb, ausgezeichnet. 2008 kürte ihn das Magazin TRAINING zum „Trainer des Jahres“.

Er ist Lehrbeauftragter der European School of Business (ESB) in Reutlingen und Autor der Bücher „Spitzenstrategien für Verkaufsprofis“ und „DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“. Zu seinen Kunden zählen Unternehmen, wie Aspecta, Cadolto Fertiggebäude, Commerzbank, Direkte Leben Versicherung, Ebay, E-Plus, Genericon Pharma, Hebro Chemie, Mars GmbH, Miele, Landesbank Baden-Württemberg, Tchibo, ThyssenKrupp Schulte, Toshiba Tec, Triumph-Adler.

## Organisation

### Termine

#### Nachlässe abschmettern – Preise überzeugend durchsetzen

Montag, 21. Juni 2010  
ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee,  
Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr

#### Verhandeln bis zum Abschluss – garantiert!

Dienstag, 22. Juni 2010  
ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee,  
Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr

### Seminarort

ÖPWZ, 1010 Wien  
Rockgasse 6 (Ecke Hohenstaufengasse)

### Anmeldung

Mit Anmeldeabschnitt an das ÖPWZ  
1010 Wien, Rockgasse 6  
per Fax +43 1 533 86 36-36 oder  
E-Mail: anmeldung@opwz.com

### Kontakt

Mag. Barbara Halapier  
Tel. +43 1 533 86 36-58  
E-Mail: barbara.halapier@opwz.com

### Investition (exkl. 20% MWSt.)

€ 545,- je TeilnehmerIn bei Buchung eines Seminartages  
€ 495,- für Mitglieder Forum Vertrieb & Verkauf

### 2-Tages-Paket zum Vorteilspreis

€ 995,- je TeilnehmerIn bei Buchung beider Seminartage  
€ 915,- je TeilnehmerIn für Mitglieder  
Forum Vertrieb & Verkauf

Dieses Angebot gilt auch für 2 verschiedene Personen eines Unternehmens oder ab 2 TeilnehmerInnen eines Unternehmens bei Buchung von je einem Seminartag. Inklusive Begrüßungskaffee, Mittagessen, Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat.

### Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 25% der Teilnahmegebühr verrechnet, ab dem Seminarbeginn ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

### Forum Vertrieb & Verkauf

Gerne informieren wir Sie über das Netzwerk und Ihre Wissens- und Preisvorteile.

<http://vertrieb.opwz.com>

## Anmeldung

- 2-Tages-Paket zum Vorteilspreis**  
21. Juni 2010, MV 006 721 und 22. Juni 2010, MV 006 722
- Nachlässe abschmettern** 21. Juni 2010, MV 006 721
- Verhandeln bis zum Abschluss** 22. Juni 2010, MV 006 722

Vor- und Zunamen Funktion(en)

Firma/Anschrift Mitarbeiteranzahl

Branche E-Mail

Telefon Fax

Datum Unterschrift