

Professionelles Terminieren im B2B - mehr Ertrag für Ihr Business Ihre Einladung zum Workshop am 21.-22.01.2016

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Terminquote? Terminieren Sie selber, lassen Sie terminieren oder nehmen Sie sogar den Service eines externen Dienstleisters in Anspruch?

Nehmen Sie die Zukunft Ihres Unternehmens in die Hand und erarbeiten Sie sich in unserem Workshop am 21.-22.01.2016 Ihr persönliches Konzept zum Terminieren mit Erfolg. Es erwartet Sie ein speziell auf Ihre Branche zugeschnittener Workshop inkl. Live-Telefonat.

Eine professionelle Vorarbeit durch persönliche Gespräche und unsere Betreuung nach dem Workshop runden dieses Angebot ab.

Investieren Sie in sich und Ihre Mitarbeiter und profitieren Sie nachhaltig von diesem Workshop.

Agenda für den 21.01.2016:

Start: 9:00 Uhr
Begrüßung & Vorstellung

Pause: 10:30 Uhr
1. Themenblock

Mittagspause: 12:30 Uhr
2.. Themenblock

Pause: 15:30 Uhr
3. Themenblock

Ende gegen 17:00 Uhr

Agenda für den 22.01.2016:

Start: 9:00 Uhr
Zusammenfassung

Pause: 10:00 Uhr
4.. Themenblock

Mittagspause: 12:30 Uhr
5. Themenblock

Ende gegen 15:30 Uhr

Unsere Location:

**Technologiezentrum
Wuppertal W-tec GmbH**

**Heinz-Fangman-Str. 4
42287 Wuppertal**

Technologiezentrum
Wuppertal




Leistungen & Investitionen:

Gesamtpaket Workshop
„professionelles Terminieren“
inkl. aller Unterlagen sowie den
Vor- und Nachgesprächen.

Verpflegung:

Ganztägig Kaffee und Kaltgetränke
sowie ein leckeres Mittagessen

Komplette Investition:

319,00 € zzgl. MwSt.

**Bei Buchungen bis zum
22.12.2015 schenken wir
Ihnen die MwSt.**



268,07 € zzgl. MwSt.

Weiterleitung an Kollegen:

Eine PDV-Version dieser Einladung
finden Sie hier :

[NetCourse Einladung 21.-22.01.16](#)

Unseren Seminarkatalog 2015/16
finden Sie hier:

[NetCourse Seminarkatalog 2015/16](#)

Inhalt des Workshops am 21.- 22.01.2016



In unserem Workshop werden wir Themen zur zielorientierten Terminierung gemeinsam mit den Teilnehmern erarbeiten.

Schwerpunktthemen sind:

Themenblock 1:

- Thematische Vorbereitung
- Leitfaden, ja oder nein
- Persönliche Gesprächseröffnung

Themenblock 2:

- Kundenorientierte Kommunikation
- Bedarfsorientierte Gesprächsführung
- Die Feedbackschleife

Themenblock 3:

- Entscheider / Beeinflusser oder Empfehler
- Sekretär/in: Freund oder Feind?
- Einwand, Vorwand oder ...

Themenblock 4:

- Fachgespräch: Nein, Danke
- Die 4-Methodentechnik
- Cross-Selling, die optimale Kundenbindung

Themenblock 5:

- Der Termin
- Die Terminsicherung
- Ziele definieren

Ablauf des Workshops



Ca. 1-2 Wochen vor dem Workshop erfolgt ein erstes telefonisches Sondierungsgespräch mit einem unserer Trainer. Dieses dient zur individuellen Standortbestimmung und Vorbereitung auf unseren Workshop.

Am Beginn des Workshops werden jedem Teilnehmer seine ganz persönlichen Seminar-Unterlagen ausgehändigt.

Die Themenblöcke werden einzeln und in Gruppen erarbeitet. Als Highlight wird ein Live-Telefonat zur Verdeutlichung der Vorgehensweisen durchgeführt.

Zum Tagesabschluss am 22.01.16 erfolgt eine lockere Runde zum Erfahrungsaustausch und zur Reflektion der erarbeiteten Themen.

Ca. 2-3 Wochen nach dem Workshop veranstalten wir eine gemeinsame Telefonkonferenz. Hier gibt es einen Austausch über die erlernten und dann auch umgesetzten Methoden.

Anmeldung zum Workshop



Zur Anmeldung unseres gemeinsamen Workshops nutzen Sie einfach unser beigefügtes [Anmeldeformular](#) oder senden uns eine E-Mail an: workshop@netcourse.de

Buchen Sie bis zum 22.12.2015 und wir schenken Ihnen die MwSt.

Bei Fragen rund um unsere Workshop-Themen oder zu organisatorischen Themen kommen Sie gerne jederzeit auf uns zu.

Weitere Infos über uns finden Sie unter: www.netcourse.de

Wenn du einmal Erfolg hast, kann es Zufall sein. Wenn du zweimal Erfolg hast, kann es Glück sein. Wenn du dreimal Erfolg hast, so ist es Fleiß und Tüchtigkeit.

Mit den besten Grüßen und maximalen Erfolg,
Ihr Peter Kampert



P.Kampert & E.Kampert GbR
info@netcourse.de
www.netcourse.de
Heinz-Fangman-Str.4
42287 Wuppertal
Tel: (0202) 94625262
Fax: (0202) 94625263

Wenn Sie keine weiteren Einladungen von uns wünschen: [hier](#) klicken