

# ProSales – konsultativer Lösungsvertrieb



Bauen Sie produktive Beziehungen zu Ihren Kunden auf!



Prof. (oo) ASKELJUNG, MBA  
Coach, Management-Konsultent



12.-13. Februar 2018, Wien  
01.-02. Oktober 2018, Wien  
jeweils von 9.00 – 17.00 Uhr



**ARS**  
AKADEMIE  
FÜR RECHT,  
STEUERN &  
WIRTSCHAFT

Von den Besten lernen.

### IHR NUTZEN

Im Vertrieb stehen Sie Tag für Tag unterschiedlichsten Kundentypen gegenüber. Ob Sie nun neu im Verkauf sind oder bereits ein „erfahrener“ Hase – mit ProSales verfeinern Sie Ihre Kompetenzen und optimieren Ihre Vertriebsleistung! Dadurch gewinnen Sie mehr Selbstvertrauen und bauen Ihre Fähigkeiten noch weiter aus.

ProSales zeigt Ihnen einen Weg für den Vertrieb auf, der sich grundlegend von herkömmlichen Methoden unterscheidet. Das Vertrauensverhältnis mit und das Verständnis für den Kunden und seine Bedürfnisse stehen dabei im Vordergrund – der Schwerpunkt liegt beim Aufbau anhaltender Kundenbeziehungen.

**ProSales – konsultativer Lösungsvertrieb ist die richtige Lösung für Sie, wenn Sie oder Ihr Unternehmen das Ziel haben:**

- **sich zu einer kundenzentrierten Organisation zu entwickeln**
- **sich durch die Art und Weise Ihrer Kundenkommunikation vom Wettbewerb abzuheben**
- **die Professionalität Ihrer VerkäuferInnen und deren Interaktionen mit KundInnen zu stärken**
- **Ihre MitarbeiterInnen bereichsübergreifend in Ihre Kundenmanagement-Strategie einzubinden**
- **Kunden-Meetings produktiv und mit messbaren Ergebnissen abzuschließen**
- **sicherzustellen, dass Ihre Verkaufschance mit jedem Kundengespräch und -meeting dem erfolgreichen Abschluss einen Schritt näherkommt**
- **Ihre Kundenbeziehung langfristig zu stärken**

Mit einer Mischung aus Vorträgen, Übungen, Diskussionen und auf Ihr Umfeld zugeschnittenen Fallstudienanalysen erarbeiten sich Ihre Teilnehmenden eine Reihe von Fertigkeiten, die eine unmittelbare Verbesserung in ihrem Verantwortungsbereich hervorbringen werden.

### WER MUSS INFORMIERT SEIN

- ✓ *Leitende MitarbeiterInnen, Abteilungs-, Bereichs- und GruppenleiterInnen in Vertrieb*
- ✓ *Führungskräfte, GeschäftsführerInnen, Vorstände mit Vertriebsverantwortung*
- ✓ *Alle MitarbeiterInnen in Business Development, Account Management und Vertrieb, die Dienstleistungen oder komplexe Produkte verkaufen*

## SEMINARINHALTE

- Der Verkaufsprozess und seine Grundprinzipien
- Fundamentale Verkaufskompetenzen
- Verkaufsgespräch eröffnen und abschließen
- Den Verkauf voranbringen:
  - Potentialaussagen richtig verwenden
  - Bedürfnisse, Konsequenzen und Nutzen erforschen
  - Optionen erkunden
  - Lösungen präsentieren
- Mit Einwänden umgehen
- Den Verkauf abschließen

## Ihr Gewinn

- Nach Absolvierung des ProSales-Programms werden Sie in der Lage sein:
  - Kompetenzen und Verhaltensweisen, die von Spitzen-Vertrieblern verwendet werden, anzuwenden
  - Ihre Vertriebssituationen voran zu treiben, indem Sie eine beratende, kundenorientierte Haltung einnehmen
  - Kundengespräche gezielt zu planen und eine Disziplin zu entwickeln, diese ergebnisorientiert und genau auf die Bedürfnisse des Kunden bezogen durchzuführen.
  - Besprechungen mit klaren Handlungsvorgaben auf beiden Seiten abzuschließen (effektive Zeitnutzung mit Win-Win-Ergebnissen)
  - Fragen so zu stellen, dass entscheidende Informationen für das Verkaufsprojekt gewonnen werden
  - Den Standpunkt der KundInnen an deren Kaufprozess zu erkennen & ihre Verkaufsaktivitäten darauf abzustimmen.

## METHODEN

- Vortrag, Workshop mit einschlägigen Übungen (Fall-Studien) und Coaching.

## REFERENT



### Prof. (ao) Göran Askeljung, MBA

Produktivitätstrainer und Geschäftsführer von immediate effects in Wien; Partner von Consensus in Ö und D; seit den 1990er Jahren als Führungskraft in Unternehmen wie Ericsson, framfab und Microsoft international tätig; Kunden wie Erste, Generali, Microsoft, ZKW, u. v. a. haben sich die Methoden von Askeljung zu Nutze gemacht, um eine nachhaltige und messbare Reduktion der Arbeitszeit herbeizuführen; als Coach betreut er Manager, Unternehmer und andere Entscheidungsträger; europaweite Vortragstätigkeit; Gastlektor an der FH Joanneum in Graz sowie an den Universitäten Wien und Graz; Autor von „BrainRead“; Professor of Practise und Head of Institute of Sales & Negotiation am Georgian School of Management; Vorstandsmitglied in der Schwedischen Handelskammer und Beiratsmitglied von WdF in Wien.

## SEMINARHINWEIS

### BrainRead® – Schneller lesen / Informationen effizienter aufnehmen

Steigern Sie Ihre Lese-Effizienz um das 3-fache!

**Referent** Prof. (ao) ASKELJUNG, MBA

**Termine** 04.12.17, Wien | 12.04.18, Wien

**Investition** € 490,- exkl. USt.

SEMINAR  
TIPP

## TERMINE / IHRE INVESTITION

**Termine** 12.–13. Februar 2018  
ARS Seminarzentrum, Schallautzerstraße 2–4, 1010 Wien

01.–02. Oktober 2018  
ARS Seminarzentrum, Schallautzerstraße 2–4, 1010 Wien

**Uhrzeit** jeweils von 9.00–17.00 Uhr

**Investition** je € 1.280,-

inkl. Seminarunterlage, Begrüßungskaffee, Erfrischungsgetränken, Mittagessen und exkl. 20 % USt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eintreffens und nach Maßgabe freier Plätze berücksichtigt. Wir ersuchen Sie, nach Erhalt der Rechnung die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin zu überweisen. Die Rechnung wird per E-Mail versendet. Sollten Sie spezielle Bedürfnisse (Barrierefreiheit, Lebensmittelunverträglichkeiten etc.) haben, geben Sie uns diese bitte bekannt. Irrtümer und Preisänderungen vorbehalten.

## ERMÄSSIGUNGEN

**30 %** (per TN) ab 10 TeilnehmerInnen eines Unternehmens

**10 %** (per TN) ab 3 TeilnehmerInnen eines Unternehmens

Ermäßigungen, Rabatte, Frühbucherbonus etc. sind nicht addierbar!

## STORNO

Bitte haben Sie Verständnis, dass bei Stornierungen ab 14 Tage vor Seminarbeginn 50 % des Seminarbeitrages, bei Stornierungen oder Nichterscheinen am Veranstaltungstag die volle Gebühr in Rechnung gestellt wird. Bei jeder Stornierung beträgt die Bearbeitungsgebühr € 40,-. Bei einer Umbuchung auf einen Folgetermin bleibt die ursprüngliche Rechnung inkl. der Fälligkeit gültig. Zusätzlich wird eine Gebühr von € 20,- exkl. USt. (ausgenommen am Seminartag: 15 % Aufschlag) in Rechnung gestellt. Stornierungen können ausschließlich schriftlich entgegengenommen werden! Selbstverständlich können Sie jedoch gerne eine Ersatzperson nominieren. Die Veranstalter behalten sich vor, Seminare aus wichtigen Gründen zu verschieben sowie Programmänderungen vorzunehmen.

## ANMELDUNG / INFORMATION

**Projektorganisation:** Christina Weiß

**Inhalt / Konzeption:** Mag. (FH) Claudia Wolf

 +43 1 713 80 24-14  +43 1 713 80 24-29  [office@ars.at](mailto:office@ars.at)



**Wir feiern Jubiläum!**  
291.000 begeisterte Teilnehmer  
und 5.000 Referenten in 20 Jahren

**ARS**  
Von den Besten lernen.

[www.ars.at/jubilaeum](http://www.ars.at/jubilaeum)

## ANMELDUNG/UNTERLAGENBESTELLUNG

**Ja, ich melde mich an** für das Seminar  
„ProSales – konsultativer Lösungsvertrieb“

Termin

**Ja, ich melde mich an** für das Seminar „BrainRead® – Schneller  
lesen / Informationen effizienter aufnehmen“

Termin

**Ja, ich bestelle** die Seminarunterlage zu 40 % (1-tägig) bzw.  
30 % (2-tägig) der Seminaregebühr, da ich an der Teilnahme  
verhindert bin.

Titel des Seminars

Seminarunterlagen können nicht retourniert werden!

... und bin einverstanden, dass meine Daten elektronisch gespeichert werden und ich per E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde. Als Gerichtsstand wird Wien vereinbart.



ARS ist ÖCERT-Qualitätsanbieter!

### TEILNEHMER/IN

Name / Vorname / Titel

Aufgabenbereich / Abteilung

Tel.

Mobil

E-Mail

### FIRMA

Beschäftigte

■ bis 100

■ 100-200

■ über 200

Branche/ Firma

Straße, Postfach

PLZ, Ort

E-Mail für Rechnungsversand

Datum

Unterschrift