



Kompetenz zirkel Vertrieb

- Arbeitstreffen VertriebsPROFIS mit Experteninput

Der Kompetenzzirkel Vertrieb ist ein Arbeitskreis, an dem Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte zusammen mit Mitarbeitern von tradu4you® Vertriebsthemen diskutieren. **Nutzen Sie diese praxisorientierte Weiterbildungsmöglichkeit und lassen Sie sich durch neuestes Know-how und Praxiserfahrungen inspirieren! Arbeiten Sie am eigenen Material!**

Ablauf:

12.45- 13.00 Uhr	Ankommen und Begrüßungskaffee
13.00-14.15 Uhr	Impuls zum Thema und erste Arbeitsrunde
14.15-14.30 Uhr	Kaffeepause und kleiner Imbiss
14.30-16.00 Uhr	Vertiefung und gemeinsames Arbeiten an Materialien

Ort: Seminarraum tradu4you® gmbh, Zwickauer Straße 58, 09112 Chemnitz

Ihre Investition: 99,00 Euro netto pro Veranstaltung, Komplettpreis 690,00 Euro netto inkl. Verpflegung

Ihr Zusatznutzen: Bei der Teilnahme von min. fünf Veranstaltungen erhalten Sie ein Teilnahme-zertifikat, bei sieben Veranstaltungen und erfolgreiche Teilnahme am Meisterstück erhalten Sie eine Urkunde über 40 h Weiterbildung im strategischen Vertrieb mit Prüfungsbestätigung.

Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgenden Themen an*: per Fax an 0371 267710-20

<input type="checkbox"/>		Gesamtbuchung zum Vorzugspreis von 690,00 Euro
	Termine	Thema
<input type="checkbox"/>	06.02.2012	Vom Alleinstellungsmerkmal zum geplanten Vertriebs Erfolg: Strategischer Vertrieb. Methoden. Planung und Realisierung.
<input type="checkbox"/>	12.03.2012	Zeitgemäße und motivationsstarke Vertriebsführung: Grundlagen und Instrumente kennen und anwenden.
<input type="checkbox"/>	23.04.2012	Exzellentes Vertriebspersonal: Gewinnen. Auswählen. Entwickeln.
<input type="checkbox"/>	21.05.2012	Mehr Effizienz im Vertriebsmanagement: Prozesse planen und gestalten.
<input type="checkbox"/>	25.06.2012	Ergebnisorientierte Akquisition: Von der Zielkundenansprache bis zur Gesprächsführung.
<input type="checkbox"/>	16.07.2012	Noch bessere Ergebnisse durch Wissen: Vertriebsorientierte Marktforschung und ihre Potentiale.
<input type="checkbox"/>	10.09.2012	Kundenausbau und Kundenpflege als Vertriebschance: Nutzen. Methoden und Instrumente.
<input type="checkbox"/>	08.10.2012	Vertriebseffizienz erhöhen. Vertriebscontrolling ordnen. Innen- und Außendienstprozesse optimieren.
<input type="checkbox"/>	12.11.2012	Roter Kunde - blauer Verkäufer: Mit dem persolog® Persönlichkeitsmodell zu noch mehr Erfolg im Vertrieb.
<input type="checkbox"/>	10.12.2012	Fakultativ: Abschlussrunde mit Meisterstück

* Buchung gesamthaft oder spätestens bis Freitag vor dem Termin. Stornierung bis eine Woche vor Termin. Übertragung an eine dritte Person ist erlaubt.

Name

Unternehmen

Telefon

Unterschrift