

## Termine und Orte

17.10.2017 Bad Harzburg  
26. 04.2018 Bad Harzburg  
7. 11.2018 Bad Harzburg

## Teilnahmegebühr

€ 1.290,- zzgl. MwSt.  
€ 1.535,10 inkl. MwSt.

## Zeiten

Beginn: 09:00 Uhr  
Ende: ca. 16:30 Uhr

**17.10.2017**

Die Veranstaltung wird durchgeführt von



**Rolf H. Ruhleder**

gilt als der führende Verkaufstrainer und Rhetorik-Guru Deutschlands. Der gelernte Betriebswirt trainiert seit mehr als 30 Jahren Top-Verkäufer, Unternehmer, Manager, Politiker, Sportler und Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens.

In über 30 Jahren schulte er insgesamt über 500.000 Teilnehmer in mehr als 3.400 Seminaren und Großveranstaltungen. Die Schulung des Verkaufsnachwuchses ist ihm ein besonderes Anliegen. Zu seinen Kunden gehören die Top 30 des DAX. Rolf H. Ruhleder ist 17-facher Buchautor.

## Kontakt:

MANAGEMENT INSTITUT RUHLEDER  
Bismarckstraße 64  
38667 Bad Harzburg

Tel. 05322/9672-0  
E-Mail: [info@ruhleder.de](mailto:info@ruhleder.de)  
[www.ruhleder.de](http://www.ruhleder.de)

## Einfach besser verkaufen

In diesem Top-Seminar vermittelt Ihnen Rolf H. Ruhleder in einem interaktiven Training die Möglichkeiten für einen größeren Verkaufserfolg. Rolf H. Ruhleder zeigt Ihnen, worauf es ankommt und beantwortet Ihnen alle Fragen rund um Vertrieb und Verkauf. Die Teilnehmer stehen im Mittelpunkt dieser Veranstaltung! Lernen Sie, wie Sie sich selbst und Ihre Produkte oder Dienstleistungen besser verkaufen. Rolf H. Ruhleder gilt als absoluter Praktiker.

### **Inhalte**

- So strahlen Sie in allen Situationen Sicherheit aus
  - die sieben Regeln
- Was kann zu einem negativen Eindruck bei meinem Kunden/Gesprächspartner führen?
  - die zwölf entscheidenden Punkte
- Die Fragetechnik, das Mittel im Verkaufsgespräch
  - So werden Sie schlagfertiger und bleiben verbindlich
  - sechs Patentrezepte
- Vier Phasen des Verkaufsgesprächs
- Negatives positiv ausdrücken
  - 10 x besser verkaufen
- Argumentation
  - die 12 Methoden der Einwand- und Preisargumentation

Der Schlüssel zum Verkaufserfolg ist die Person des Verkäufers und seine Fähigkeit zu verkaufen. Sein „Feeling“ bestimmt das Verkaufsgespräch, sein „Draht“ gewinnt Neukunden. Er kann Einwände entkräften und erfolgreich abschließen.

### **Ihr Nutzen**

- Steigerung Ihres Verkaufserfolgs.
- Erhöhung Ihrer persönlichen Überzeugungskraft und Ihres Verkaufsgeschicks.
- Aneignung bewährter Verkaufsstrategien.
- Optimales Auftreten und Souveränität in der Geschäftswelt und beim Kunden.
- Loyalität und Erfolg in Ihrem Unternehmen durch persönlichen Einsatz und professionelle Zusammenarbeit mit
- Vorgesetzten, Gleichrangigen und anderen Mitarbeitern.

### **Methoden**

Erleben Sie Rolf H. Ruhleder live und erarbeiten Sie Ihren künftigen Verkaufserfolg!

### **Teilnehmerkreis**

Vertriebs-/Verkaufschefs sowie Vertriebsmitarbeiter aus Innen-/Außendienst und Key Account Management. Auch für Geschäftsführer, die einen Einblick in „Einfach besser verkaufen“ gewinnen möchten.