

# ANMELDUNG

ANMELDUNG AUCH UNTER:  
Telefon 0 62 02 - 27 82.0  
info@proclima.de  
www.proclima.de/seminare

## Fax-Antwort an 0 62 02 - 27 82.21

### Bitte kreuzen Sie an und füllen Sie aus...

Hiermit melde ich folgende Teilnehmer für das pro clima Seminar „Erfolgreich verkaufen“ am 4.11.2013 in Schwetzingen an:

VORNAME, NAME, E-MAIL\*

01

02

03

ANSPRECHPARTNER

Vorname und Name

Fon

Firma

Fax

Straße

Mail

PLZ Ort

Internet

BRANCHE

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Architekt/Planer             | <input type="checkbox"/> Baustoffhandel |
| <input type="checkbox"/> Zimmerei/Holzbau             | <input type="checkbox"/> Energieberater |
| <input type="checkbox"/> Schreiner/Fensterbau/Montage | <input type="checkbox"/> Gutachter      |
| <input type="checkbox"/> Innenausbau/Trockenbau       | <input type="checkbox"/> Andere         |
| <input type="checkbox"/> Dachdecker                   |   |

Ort, Datum

Unterschrift

Kosten: Partnerangebot für Kunden von pro clima 125 EUR, für Nichtkunden 395 EUR pro Person zzgl. MwSt. Bei 3 und mehr Anmeldungen aus einem Unternehmen gewähren wir pro Teilnehmer einen Vielbucherrabatt in Höhe von 10 %. Einen Frühbucherrabatt von 10 % erhält jeder Teilnehmer, der sich mindestens 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verbindlich anmeldet. Die Rabattangebote können nicht miteinander kombiniert werden. Leistungen: Schulungsleitung, Seminarunterlagen, Arbeitsmaterial, Mittagessen und Getränke. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass die Teilnehmerzahl auf 15 Personen beschränkt ist. Es entscheidet die Reihenfolge der Anmeldungen. Ihre Anmeldung gilt als verbindlich nach Zahlung der Rechnung. Die Rechnungsstellung erfolgt nach der Anmeldung. Die o.g. (\*) Teilnehmer erhalten per E-Mail ihre persönliche Anmeldebestätigung mit Anfahrtbeschreibung. Stornierungen bis 4 Wochen vor Seminar 25 Euro, danach 50 % des Gesamtbetrages, ab 10 Tage vor der Veranstaltung, Nichterscheinen oder auch nur zeitweiser Teilnahme ist der volle Teilnahmebeitrag zu entrichten. Stornierung bitte nur schriftlich. Bei Verhinderung kann selbstverständlich eine Ersatzperson gestellt werden. Wir bitten um Verständnis: Programmänderungen, Referenten- oder Ortswechsel sowie Absage von Seminaren müssen wir uns vorbehalten. Natürlich sind wir bestrebt Ihnen evtl. Änderungen zeitnah mitzuteilen. Müssen wir ein Seminar absagen, erstatten wir die bezahlte Teilnahmegebühr zurück. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Die Verwendung Ihrer Daten für eigene werbliche Zwecke für ähnliche Waren und Dienstleistungen ist nicht ausgeschlossen. Sie können dieser Verwendung jederzeit widersprechen, ohne dass für den Widerspruch andere als Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen. Für den Fall, dass während der Veranstaltung Bild- und/oder Tonaufnahmen gemacht werden, erklären sich die Teilnehmer mit der Anmeldung damit einverstanden, dass sie eventuell in Bild und/oder Ton aufgenommen werden und die Aufzeichnungen ohne Anspruch auf Vergütung zeitlich und räumlich unbegrenzt vervielfältigt bzw. veröffentlicht werden dürfen.

## PARTNER FÜR ZUKUNFTSFÄHIGES BAUEN

# Schulungskompetenz in Theorie und Praxis



Das umfangreiche Schulungsprogramm von Bau Wissen ist fein abgestimmt auf den Beratungs- und Fortbildungsbedarf von Handwerksbetrieben, service- und kundenorientierten Unternehmen der Baubranche sowie Baustoffhändlern und -herstellern. Komplexes wird dabei einfach vermittelt – ohne das übliche Feuerwerk aus Fremdwörtern und PowerPoint-Folien, ganz nah an der Berufspraxis der Teilnehmer.



Energie sparen, Bauschäden vermeiden und wohngesund leben: Bei pro clima steht der Mensch mit seinen Bedürfnissen im Mittelpunkt. Und weil für die volle Leistungsfähigkeit unserer intelligenten Luft- und Winddichtungssysteme zur sicheren Dichtung der Gebäudehülle die richtige Anwendung wichtig ist, bieten wir seit jeher ein modulares Schulungsprogramm in Theorie und Praxis an – kompakt, kompetent und immer kreativ.



Kennen Sie schon WISSEN Wiki - das Web-Portal für energieeffizientes und wohngesundes Leben? Schauen Sie doch mal rein...

[www.wissenwiki.de](http://www.wissenwiki.de)



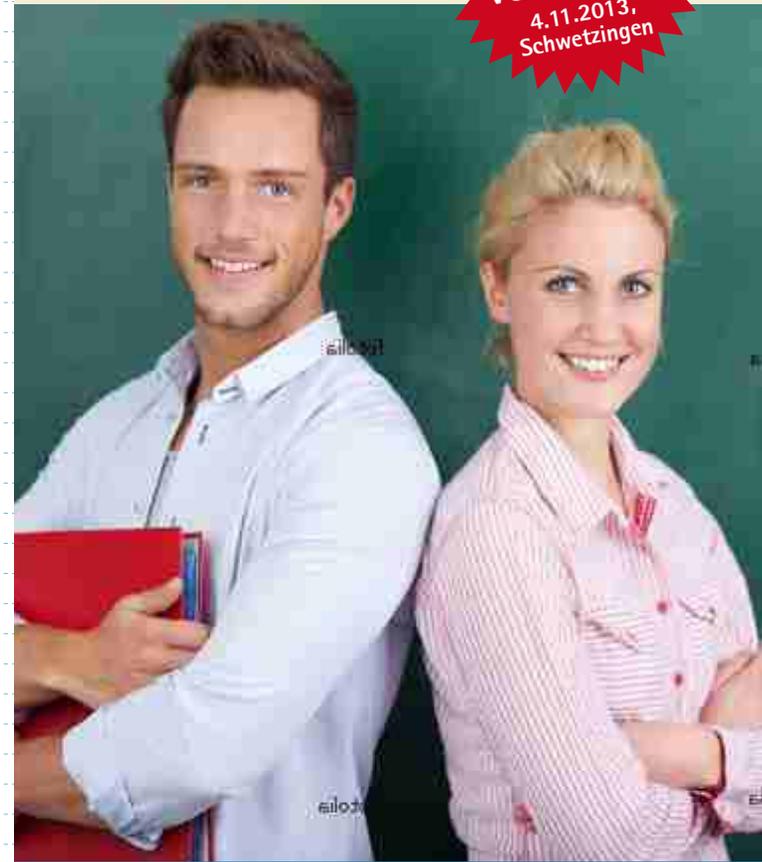
WISSEN Wiki ist ein von MOLL bauökologische Produkte GmbH gefördertes Gemeinschaftsprojekt, das die Verbreitung von neuen Ideen und Erkenntnissen, innovativen Produkten und Initiativen für gutes Klima und für gute Qualität unterstützt.

## LERNERFOLG MIT GROSSEN SPRÜNGEN

# pro clima Seminare

kompakt, kompetent, kreativ

NEU Seminar „Erfolgreich verkaufen“ 4.11.2013, Schwetzingen



Sichere Lösungen für die Dichtung der Gebäudehülle



MOLL  
bauökologische Produkte GmbH  
Rheinthalstraße 35 - 43  
D-68723 Schwetzingen  
Tel. : +49 (0) 62 02 - 27 82 0  
Fax: +49 (0) 62 02 - 27 82 21  
E-Mail: info@proclima.de  
[www.proclima.de](http://www.proclima.de)



2013-09 M14966



## Training mit den Spezialisten

Fläche kann jeder, wir können die Details! Sie fragen sich: „Was hat das mit erfolgreichem Verkauf zu tun?“ Eine ganze Menge – denn die Marge steckt nun mal in der Detaillösung.

Leider gibt es *den* erfolgreichen Verkäufer nicht von der Stange. Aber das vorhandene Potential Ihrer Verkäufer im Innen- und Außendienst können Sie relativ einfach in aktives Handeln verwandeln. Dazu bieten wir Ihnen mit dem Spezialisten auf diesem Gebiet, Christof Klein, das passgenaue Basis-Training für erfolgreiches Verkaufen.

## Gut informierte Kunden sicher beraten

Gerade im Privatkundengeschäft steigen die Anforderungen permanent. Kunden sind bereits in hohem Maße vorinformiert. Umfang und Qualität dieses Wissens und die daraus entstehenden Vorstellungen sind heute eine direkte Herausforderung an jeden Verkäufer.

Professionell, zielsicher aber auch direkt und authentisch aufzutreten und den Abschluss zu sichern ist in der erfolgreichen Kundenkommunikation darum besonders wichtig.



## BASIS-SEMINAR

# „Erfolgreich verkaufen“

### GRUNDLAGEN DES ERFOLGREICHEN VERKAUFGESPRÄCHS IM PRIVATKUNDENGESCHÄFT

Neben Bauwissen über Kommunikation und Verkauf vermittelt Ihnen das Training detaillierte Gesprächstechniken für den Privatkundenverkauf.

Erhöhen Sie Ihre Auftrittqualität und gewinnen Sie mehr Sicherheit im Umgang mit Kunden. Dieses Seminar ist immer nah an der Praxis: mit intensiven Training in relevanten Gesprächssituationen – von der Verkaufsvorbereitung bis zum Abschluss. Die Kundensicht wird gezielt eingesetzt um Ihre Dienstleistungen und Produkte dauerhaft zu positionieren.

### ZIELE

- ✓ Verbesserung der Gesprächs- und Angebotsqualität
- ✓ Erhöhung der Kundenbindung
- ✓ Optimierung der Abschlussquoten

### SEMINAR-INHALTE

#### Der erste Eindruck

Botschaften des Kunden verstehen, Vertrauen aufbauen, Zuhören lernen

#### Den „roten Faden“ behalten – das Gespräch führen

Die 6 Phasen von der Vorbereitung bis zum Abschluss

#### Die Pflicht eines erfolgreichen Verkäufers

Bedarf analysieren und Kaufmotive erkennen

#### Der Schlüssel zum Verkaufserfolg

Die Kundennutzen-Argumentation

#### Den Abschluss sichern

Einwände behandeln und dem Kunden seine „preiswerte“ Lösung präsentieren

#### Übungen und Gruppenarbeiten

Zu allen Themenbereichen werden über den ganzen Tag verteilt immer wieder Übungen und Gruppenarbeiten durchgeführt.

## Wer sollte an diesem Seminar teilnehmen?

Berater im Baufachhandel – sowohl Jungverkäufer als auch Quereinsteiger. Inhaber, Meister und Techniker von Schreinereien, Zimmereien, Holzbaubetriebe, Innenausbaubetriebe.

### TEILNEHMERBEITRAG

125 EUR für Kunden von pro clima

395 EUR für Nichtkunden

Alle Preise pro Person und zzgl. Mehrwertsteuer  
*inklusive Tagungsverpflegung*

### ZEITEN

9.00 bis 17.00 h

### REFERENT UND TRAINER



#### Christof Klein, M.A.

Berater, Trainer, Moderator, Coach  
Inhaber von Bau Wissen®

Gelernter Bau- und Möbelschreiner, Studium der Sozialwissenschaften. Langjährige Verkaufsleitererfahrung im Baubereich. Seit über 15 Jahren Verkaufstrainer für Handwerker, Baustofffachverkäufer und Außendienstmitarbeiter von Herstellern.