

CSMT - Anfrage bzw. Voranmeldung

Bitte füllen Sie dieses Formular aus. Wir melden uns umgehend bei Ihnen.

Was können wir für Sie tun?

- Bitte um schriftliche Unterlagen
 Bitte um Rückruf
 Unverbindliche Voranmeldung von
_____ Teilnehmern

Ich habe noch folgende Fragen:

Firma bzw. Name

Ansprechpartner, Position

Strasse

PLZ, Ort

Emailadresse (Für Rückantwort & Infos)

Telefon bzw. Mobilnummer

Unterschrift/Firmenstempel

CSMT - combined sales & motivation training

powered by RE-agieren & topseminar
Schmiedkeller 16
A-5162 Obertrum

Telefon und Fax: +43 (0)6219 82 26
E-Mail: office@CSMT.at
Web: www.CSMT.at
E-Mail Gerda Weiß: gerda.weiss@RE-agieren.at

Wolfgang Reichl: +43 (0)676 3400 400
Axel Nemeč: +43 (0)512 582 122
Gerda Weiß: +43 (0)650 42 22 177

CSMT combined sales & motivation training powered by **RE-agieren & topseminar**

Aus unserer großen Erfahrung mit professionellen Verkaufs- und Mentaltrainings in unterschiedlichsten Branchen haben wir in den letzten Jahren ein Seminar-System entwickelt, welches gänzlich neue Möglichkeiten im Bereich des gezielten Mitarbeitertrainings aufzeigt, wir nennen es CSMT.



Mentaltrainer Wolfgang Reichl Mobil 0676 / 3400 400	Verkaufstrainer Axel Nemeč Telefon 0512 / 58 21 22	Marketing/Assistenz Gerda Weiß Mobil 0650 / 42 22 177
--	---	--

Zwei Trainer, jeder ein Experte auf seinem Gebiet, vereinen die zwei wichtigsten Bausteine des Erfolges, das KÖNNEN und das WOLLEN.

Frau Gerda Weiß ist Ihre Ansprechpartnerin für die Planung und Organisation der Veranstaltungen.

Impressum:

RE-agieren

Mental- & Personaltraining
Wolfgang Reichl
Schmiedkeller 16
A-5162 Obertrum
M: +43 (0)676 3400 400
T/F: +43 (0)6219 82 26
office@RE-agieren.at
www.RE-agieren.at

topseminar

Eingetr. Wirtschaftstrainer
Axel Nemeč
Beethovenstraße 1
A-6020 Innsbruck
T: +43 (0)512 58 21 22
F: +43 (0)512 58 21 22
mail@topseminar.at
www.topseminar.at

CSMT combined sales & motivation training
powered by **RE-agieren & topseminar**

Gönnen Sie Ihrem Mitarbeiter diese praxisorientierten Seminare der Spitzenklasse und lassen Sie ihn erkennen, dass erfolgreiche Arbeit Freude bereiten kann.

*„Wenn Du glaubst, dass Du etwas kannst oder wenn Du glaubst, dass Du etwas nicht kannst, Du hast immer Recht!“
Henry Ford*

Wir haben ein Angebot für Sie





Das "Können"

Das Handwerkzeug eines jeden guten Verkäufers – sein professionelles Verkaufsgespräch

1. Seminartag

- Perfektes Grußverhalten (Kontaktaufnahme mit dem Kunden)
- Kommunikative Fragetechnik (Bedarfsanalyse)
- Überzeugende Argumentationstechnik
- Professionelle Präsentation
- Optimale Einwandbehandlung
- Zielführende Abschlusstechnik
- Selbstverständlicher und regelmäßiger Zusatzverkauf ("die Butter aufs Brot")
- Kundenbindende Verabschiedung



Das "Wollen"

Das bedeutet die Motivation, Persönlichkeit und mentale Einstellung des Mitarbeiters.

2. Seminartag

- Konstruktives Denken schafft konstruktive Handlungen
- Steigerung des Selbstwertes schafft Mehrwert
- Erhöhung der sozialen Kompetenz schafft Teamgeist und Freude an der Kooperation mit Kunden und Kollegen
- **RE-mind©** Trainingsmethode schafft das Gesamtbild für eine effiziente Umsetzung



Um im Verkauf 100%ig erfolgreich zu sein, benötigt es grundsätzlich 2 Faktoren – das "Können" und das "Wollen".

CSMT

Zwischen 2. und 3. Seminartag

Der "Wissens-Check"

Wir wollen es genau wissen ...

alles andere ist für uns nicht professionell genug!



- Wie viel Ihr Mitarbeiter von unserem bisherigen Seminar umsetzen konnte, prüfen wir durch anonyme Testkäufe.
- Diese Erhebungen sind unvergleichbar sinnvoller als z.B. diverse Übungen im Seminar. Denn Sie wissen, Theorie und Praxis klaffen oft weit auseinander.
- Unsere Erfahrungen aus den anonymen Testkäufen lassen wir dann am letzten Seminartag einfließen.

Die "Zusammenfassung"

Zusammenfassung der ersten beiden Seminartage und Vertiefung des Wissens.

- Nachjustierung und Feinabstimmung des Gelernten. Konzentration auf mögliche Schwachstellen aber auch klare und positive Zielsetzungen für die Zukunft.
- An diesem Tag sind beide Trainer ganz für Ihre Mitarbeiter da. Damit wird die Seminarreihe zu einer optimalen und motivierenden Erfahrung.
- Dieser Seminartag schafft eine lang anhaltende Umsetzung des Erlernten in die Praxis.

3. Seminartag

