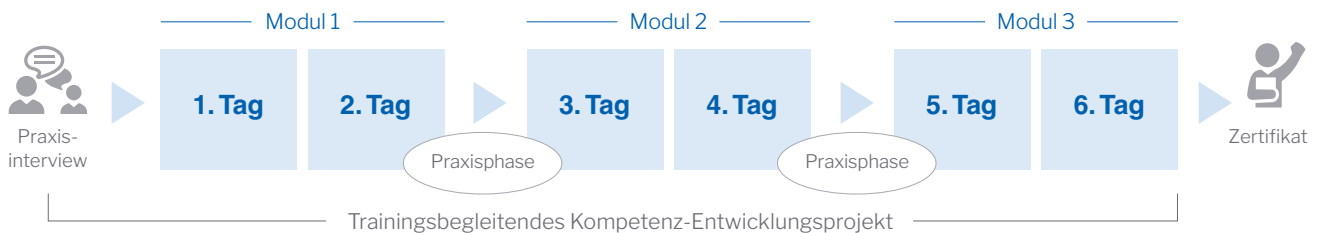


Sellers Personality

Professionelle Verkaufsinstrumente für erfolgreiche Verkäuferpersönlichkeiten

Ein erfolgreicher Vertrieb ist ein wichtiges Fundament für jedes Unternehmen. Märkte, Marktbedingungen und Kunden verändern sich. Neben dem Fachwissen zu Produkten und Dienstleistungen brauchen Sie kundenspezifische Instrumente, die Ihnen bei Akquise, Betreuung und Verhandlungen mit den Kunden helfen.

6-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Trainingsbegleitendes Kompetenz-Entwicklungsprojekt
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingsmodulen
- ✓ LIFO®-Prinzip zur Beschreibung unterschiedlicher Verhaltensmuster
- ✓ BIP-Fragebogen zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App
- ✓ Umfassendes Ergebnisgutachten mit Trainerempfehlungen



Ziele des Trainings

- Ziele des Trainings sind die Analyse des aktuellen Verkaufsstils und Kundenbindungsprozesses, die kundenspezifische Anpassung der Verkaufsinstrumente und das Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen.
- Erarbeiten passgenauer Instrumente und Formulierungen für die langfristige Bindung von Bestandskunden und Gewinnung von Neukunden.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Vertriebsprozess.
- Anhand eines gewählten Vertriebsthemas, das jeden Teilnehmer aktuell beschäftigt, können die erarbeiteten Instrumente direkt angewendet werden. Die Teilnehmer werden von den Trainern begleitet und bei der erfolgreichen Umsetzung aktiv unterstützt (Kompetenz-Entwicklungsprojekt).
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Erfolgreiche Verkaufspersönlichkeit, Vertriebskompetenzen und souveräner Verkaufsstil
- Die oberste Verantwortung im Verkauf und Umgang mit Veränderungen
- Erkennen von persönlichen Stärken und Verhaltensstilen, bessere Einschätzung des Gegenübers und gezielter Einsatz für einen erfolgreichen Verkauf
- Persönlichkeitsbeschreibung in Bezug auf die Eigenschaften im beruflichen Kontext: Berufliche Orientierung, Arbeitsverhalten, soziale Kompetenzen und psychische Konstitution
- Professionelles Auftreten beim Kunden, im Team und vor einem Gremium
- Praxissituationen zu den sieben entscheidenden Phasen eines Verkaufsgespräches anhand des Verkaufstrichters Miller/Heimann
- Die optimale Produkt- und Dienstleistungspräsentation
- Wirkungsvolle Reaktionen auf schwierige Situationen im Verkaufsgespräch
- Gezielter Einsatz von Abschlussverstärkern und Kernsätzen bei Preisdruck
- Bewusster Einsatz der richtigen Kernkompetenzen bei Kundenreklamation

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße



Zielgruppe: Mitarbeiter im Vertrieb mit Umsatzziel, z.B. Sales Manager, Verkaufsinendienst/-außendienst, Sales Force, Key Account Manager



Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer - daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebler teilnehmen.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Investition

2.950,00 €

pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.

6 Präsenztrainingstage

inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel
in Höhe von 510,00 €

Anmeldung

- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App
- ✓ Nachhaltigkeitspost nach 6 Monaten

Terminübersicht

Sellers Personality

Professionelle Verkaufsinstrumente
für erfolgreiche Verkäuferpersönlichkeiten



Investition € 2.950,00

Köln

1. Modul	Mo.+Di.	OT-SP-04.22 07.+08.11.2022
2. Modul	Mo.+Di.	19.+20.12.2022
3. Modul	Do.+Fr.	26.+27.01.2023

Anmeldung zum Training

Titel des Trainings

Trainingsnummer und Tagungsort

Trainingsinvestition (netto)

Teilnehmer- und Firmendaten

Titel, Name, Vorname

Telefon

Positionsbezeichnung

E-Mail

Name der Firma

Anschrift der Firma (Straße, Hausnummer, PLZ, Ort)

Anmeldebestätigung bitte senden an

Name, Vorname

Telefon

Positionsbezeichnung

E-Mail

Falls abweichend: Firma, Straße, Hausnummer, PLZ, Ort

Rechnungsadresse abweichend?

☐ Nein

Falls abweichend: Firma, Straße, Hausnummer, PLZ, Ort

Bestätigung der Anmeldung

Umsatzsteuer-ID

Ihre Bestellnummer (SAP-, PO-, Referenz-Nr., etc.)

Ort, Datum

Unterschrift und Firmenstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Pro Management AG (<http://pro-ag.de/agb/>) erkenne ich mit meiner Unterschrift an.

AGB

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Offene Trainings

§ 1 Allgemeines

1. Es gelten ausschließlich unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen. Hier-von abweichende Bedingungen, benötigen zur Wirksamkeit die schriftliche und verbindliche Zustimmung der Pro Management AG. Aufhebungen, Abän-derungen und zusätzliche Ergänzungen benötigen eine schriftliche Bestäti-gung seitens der Pro Management AG.
2. Für weitere und zukünftige Verträge mit den Vertragspartnern gelten auch unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen.

§ 2 Preise/Investitionen

1. Die in den Angeboten und Verträgen aufgeführten Preise / Investitionen sind als Netto-Festpreise zu verstehen. Die gesetzliche Mehrwertsteuer ist gesondert aufgeführt. Sie behält ihre Wirksamkeit auch bei einem Rücktritt oder einem Annahmeverzug und wird weiterhin mit in Rechnung gestellt.
2. Die Angebote und Verträge für Präsenztrainings beinhalten neben dem Gesamttraining auch die Kosten für Tagungsraum, Getränke, Snacks und Mit-tagessen am Tagungsort. Gebühren für Anreise, Übernachtung und Parken trägt der Kunde selbst.

§ 3 Zahlung

1. Die Rechnung für die Gesamtinvestition wird sechs Wochen vor Trainings-start gestellt. Der Betrag muss bis zwei Wochen vor dem Trainingsstart auf das auf der Rechnung angegebene Konto der Pro Management AG einge-gangen sein.
2. Die Begleichung der offenen Forderungen hat kostenfrei auf das Konto der Pro Management AG zu erfolgen.
3. Eventuelle Verzugszinsen werden mit einem Aufschlag in Höhe von 5% zu dem Basiszinssatz nach § 1 des Diskont-Überleitungsgesetzes vom 09.06.1998 in Rechnung gestellt. Sollte für die Pro Management AG eine höhere Belastung durch einen höheren Zinssatz anfallen, wird diese umge-hend im gleichen Umfang weiterberechnet. Für den Aufwand einer Mahnung wird eine Mahngebühr in Höhe von 20,00 € / Mahnung in Rechnung gestellt. Sollten darüber hinaus weitere Kosten für die Pro Management AG durch den Zahlungsverzug entstehen, werden diese Kosten dem Vertragspartner und auch dem Verursacher in Rechnung gestellt.

§ 4 Trainingsausführung

Die Pro Management AG behält sich vor, sowohl das Trainingshotel, als auch die Trainingstermine auf Grund der Buchungs- und Reservierungssituation zu ändern. Teilnehmer, die bereits gebucht haben, erhalten schnellstmöglich eine Buchungskorrektur. Ist der Teilnehmer mit dem neuen Trainingshotel und/oder den neuen Terminen nicht einverstanden, so kann er kostenlos stornieren. Durch den Vertragsabschluss verpflichtet sich die Pro Management AG, die in dem Vertrag vereinbarten Termine und Trainingsdaten in vollem Umfang zu erfüllen. Davon ausgeschlossen sind Einwirkung und Auswirkung höherer Gewalt. Sollte ein Trainer der Pro Management AG ausfallen, wird die Pro Management AG einen für diesen Zweck sinnvollen Ersatz bereitstellen und den Vertragspartner umgehend informieren.

§ 5 Höhere Gewalt

Höhere Gewalt (z.B. Kriege, Reaktorunfälle, Pandemien/Epidemien, terroris-tische Anschläge, Naturkatastrophen), Arbeitskämpfe, Unruhen, behördliche Maßnahmen und sonstige vorhersehbare, unabwendbare und schwerwie-gende Ereignisse befreien die Vertragspartner für die Dauer der Störung und im Umfang ihrer Wirkung von den Leistungspflichten. Dies gilt auch, wenn diese Ereignisse zu einem Zeitpunkt eintreten, in dem sich der betroffene Vertragspartner im Verzug befindet. Die Vertragspartner sind verpflichtet, im Rahmen des Zumutbaren unverzüglich die erforderlichen Informationen zu geben und ihre Verpflichtungen den veränderten Verhältnissen nach Treu und Glauben anzupassen.

§ 6 Verschwiegenheitspflichten

1. Das während des Trainings ausgegebene Pro Management-Trainingsmate-rial ist urheberrechtlich geschützt und darf nicht auch nur auszugsweise ver-öffentlichung, vervielfältigt oder an Dritte weitergegeben werden. Dieses gilt im gleichen Maße für elektronische Medien. Bei nachweislichem Verstoß behält sich die Pro Management AG rechtliche Schritte / Schadensersatzklagen vor.
2. Aufzeichnungen und Ausschnitte aus den Trainingssequenzen mit techni-schen Geräten verstoßen gegen die Trainingsvereinbarung und haben eine Vertragsstrafe in Höhe von mindestens 60.000,00 € zur Folge. Die Pro Ma-nagement AG behält sich in diesem Fall die Geltendmachung weiterer Scha-densersatzansprüche ausdrücklich vor.
3. Durch die Beauftragung der Pro Management AG sind wir dazu berechtigt, die für die erfolgreiche Durchführung des Trainings benötigten Daten im Sin-

ne des BDSG zu erheben und ausschließlich für diesen Zweck zu verarbeiten oder verarbeiten zu lassen. Die Daten werden streng vertraulich behandelt.

4. Die Vertragspartner können sich auf die Verschwiegenheit aller im Zusam-menhang mit dem jeweiligen Training verwendeten Informationen der Unter-nehmen und Trainingsteilnehmer berufen.

§ 7 Verschiebung, Umbuchung und Stornierung von Terminen

1. Bei einer Stornierung bis 12 Wochen vor dem Trainingsstart wird der Ver-trag kostenlos storniert. Erfolgt eine Stornierung bis 6 Wochen vor dem Trai-ningsstart, erhebt die Pro Management AG 50% der Trainingsinvestition. Soll-te eine Stornierung weniger als 6 Wochen vor dem geplanten Trainingsstart eingehen, so erhebt die Pro Management AG 100% der Trainingsinvestition.
2. Sofern keine schriftliche Absage vor dem Trainingsstart erfolgt, steht der Pro Management AG 100% der Trainingsinvestition zu.
3. Alle Stornierungen müssen schriftlich bei der Pro Management AG einge-hen. Dies gilt ebenfalls für besondere Ausnahmen in Bezug auf die Stornie-rungsregelungen.
4. Sofern der Trainingsteilnehmer oder Vertragspartner eine Umbuchung des gesamten Trainings auf einen anderen Termin wünscht, muss dies bis min-destens 12 Wochen vor Trainingsstart erfolgen. Grundsätzlich kann das ge-samte Training einmalig umgebucht werden.
5. Wird ein umgebuchtes Training von einem Trainingsteilnehmer oder Ver-tragspartner storniert, fallen 100% der Trainingsinvestition an.

§ 8 Qualitätssicherung der Trainingsmaßnahmen

Die beauftragte Trainingsmaßnahme wird im Sinne der Qualitätsgrundsätze der Pro Management AG durchgeführt. Ein Pro Management-Training ist ge-prägt von praxisnahen Beispielen und orientiert sich an den Bedürfnissen der Teilnehmer. Die Pro Management AG setzt ausschließlich Trainer ein, die mit dem hohen Trainingsstandard der Pro Management AG vertraut sind.

§ 9 Schadensersatz

1. Schadensersatzansprüche, ganz gleich aus welchem Rechtsgrund, insbe-sondere auch Schadensersatzansprüche aus positiver Vertragsverletzung oder unerlaubter Handlung, sind ausgeschlossen, es sei denn, der Schaden ist vorsätzlich oder grob fahrlässig herbeigeführt worden. Im Falle von Ver-letzungen wesentlicher Vertragspflichten wird auch für leichte Fahrlässigkeit gehaftet.
2. Die Haftung ist beschränkt auf vorhersehbare und vertragstypische Schä-den. Diese Beschränkung gilt nicht, wenn gesetzliche Vertreter oder leiten-de Angestellte der Pro Management AG die Schäden vorsätzlich oder grob fahrlässig herbeigeführt oder die Verletzung wesentlicher Vertragspflichten verursacht haben.

§ 10 Erfüllungsort, Gerichtsstand

1. Sofern sich aus der Auftragsbestätigung nichts anderes ergibt, ist der Geschäftssitz der Pro Management AG Erfüllungsort.
2. Es ist deutsches Recht anwendbar. Jede Vertragspartei kann die andere auch an deren allgemeinem Gerichtsstand verklagen.

§ 11 Salvatorische Klausel

Sollte eine der vorstehenden Regelungen unwirksam sein, behalten die übrigen Bedingungen weiterhin ihre Gültigkeit. An die Stelle der unwirksa-men Klausel tritt sodann die gesetzliche Regelung. Soweit eine gesetzliche Regelung nicht besteht, sind die Parteien verpflichtet, eine Vereinbarung zu treffen, die dem mit der unwirksamen Klausel beabsichtigten und wirtschaftlich verfolgten Zweck am nächsten kommt.

§ 12 Datenschutz

1. Im Hinblick auf die Bestimmungen des Bundesdatenschutzgesetzes wei-sen wir Sie darauf hin, dass die Speicherung und Nutzung Ihrer personenbe-zogenen Daten zur Erfüllung des Vertrags erfolgt.
2. Ihre geschäftlichen Kontaktdaten werden von Pro Management für Marke-tingzwecke in der Weise genutzt, Ihnen Trainingsprogramme und Seminarin-formationen des Veranstalters per Post zu übersenden.
3. Sie können der Nutzung, Verarbeitung bzw. Übermittlung Ihrer Daten zu Marketingzwecken jederzeit durch Mitteilung an Pro Management wider-sprechen bzw. Ihre Einwilligung widerrufen. Nach Erhalt Ihres Widerspruchs bzw. Widerrufs wird Pro Management die hiervon betroffenen Daten nicht mehr zu Marketingzwecken nutzen und verarbeiten bzw. die Zusendung von Werbemitteln unverzüglich einstellen.

Link zur Datenschutzerklärung: www.pro-ag.de/datenschutz