orendaerfolgreich verkaufen 2022©

Zuverlässig und erfolgreich verkaufen ist ein zentraler Erfolgsfaktor in jedem Unternehmen und für jeden Selbständigen. Egal ob Sie Unternehmer, Freiberufler oder Verkäufer sind, mit jedem Abschluss generieren Sie die Einnahmen von denen alle leben. Nichts schafft soviel wirtschaftliche Sicherheit, wie volle Auftrags-bücher und das zuverlässige Erreichen der angestrebten Verkaufsziele. Ihr Erfolg in diesem Bereich hängt maßgeblich von Ihren Kenntnissen und Fähigkeiten im Verkauf ab.

Lernen Sie deshalb jetzt alle Module des erfolgreichen Verkaufs kennen und verbessern Sie Ihre Fähigkeiten im Verkauf und Ihre Abschlussquote. Trainieren Sie mit uns ein seit über 35 Jahren bewährtes System, welches bei uns und vielen unserer Mandanten erfolgreich im Einsatz ist. Nutzen auch Sie die strategischen Aspekte im Verkauf und lernen Sie den zuverlässigen Verkaufsprozess kennen: von der Adressbeschaffung über den erfolgreichen Abschluss bis hin zur Empfehlungsnahme. Steigern auch Sie Ihren Verkaufserfolg nachhaltig und melden Sie sich jetzt an!

Ihre Vorteile mit diesem Seminar:

- Sie lernen die strategischen Aspekte im Verkauf kennen und nutzen
- Sie lernen die Erfolgsfaktoren im Verkauf kennen und überprüfen Ihre Fähigkeiten
- Adressbeschaffung und - aufbereitung
- der erfolgreiche Werbebrief
- das erfolgreiche Telefongespräch
- die erfolgreiche Einwandbehandlung
- systematisch erfolgreiche Verkaufsgespräche
- Lernen Sie Reklamationen zur Stammkunden-gewinnung zu nutzen
- Verkaufen Sie mit Begeisterung und erleben Sie die Faszination des erfolgreichen Verkaufs

Vertragsbedingungen:

Gültig sind nur schriftliche Anmeldungen. Ein eventueller Rücktritt von einer Anmeldung/einem Abo muss schriftlich erfolgen. Wenn dieser später als 60 Tage vor dem Beginn des Seminars erfolgt - gültig ist das Eingangsdatum - wird die gesamte Seminargebühr fällig. Bei Abwesenheit oder vorzeitigem Abbruch des Seminars erfolgt keine Rückzahlung der Seminargebühr.

Muss dir orenda training GmbH das Seminar absagen, machen wir den Teilnehmern ein Alternativangebot. Ist der Teilnehmer damit nicht einverstanden, erhält er die eventuell bereits gezahlte Seminargebühr zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Termin:	Donnerstag, **28. April** und Freitag, **29. April** 2022
Zeit:	jeweils 09:00 bis ca. 17:00 Uhr
Ort:	**orenda training GmbH** 71126 Gäufelden
Trainer:	Erich Erwin Weißmann Erfolgstrainer, Unternehmer und Unternehmensberater
Gebühr:	€ 1298,– inkl. 19% MwSt. Die Gebühr beinhaltet die Bewirtung in den Kaffeepausen, sowie Mittagessen an den Seminartagen, einen Ordner mit umfang-reichen Trainingsunterlagen, eine Daten-CD & Zertifikat
	€ 1158,– für Wiederholer

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.
Die Teilnahmebestätigung erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldungen.

Anmeldeformular auf der Rückseite!

orendatraining®
für ganzheitlichen Erfolg

© orendatraining GmbH Siedlerstr. 46 · D-71126 Gäufelden · Tel. (0 70 32) 78 89-0 · Tel. (0 70 32) 78 89-78 · info@orenda.de · www.orenda.de

orendatraining®
für ganzheitlichen Erfolg

orendatraining GmbH
Siedlerstraße 46
71126 Gäufelden

Tel. (07032) 7889-0 · Fax (07032) 7889-78 · info@orenda.de · www.orenda.de

Anmeldung

Bitte exakte Rechnungsanschrift angeben! EV2022SMA

Hiermit melde ich folgende Personen zum **orenda***training*® *erfolgreich verkaufen 2022*© am 28. und 29. April 2022 in Gäufelden verbindlich an:

Firma	Firma
Titel, Nachname, Vorname	Titel, Nachname, Vorname
Straße, Hausnummer	Straße, Hausnummer
PLZ, Ort	PLZ, Ort
Tel. Fax	Tel. Fax
E-Mail	E-Mail

Sollten sich organisatorische Änderungen ergeben würden wir Sie gerne telefonisch benachrichtigen. Wann sind Sie am besten zu erreichen?

Wochentag	Uhrzeit

☐ Zimmerreservierung erwünscht vor _____ bis _____ ☐ EZ ☐ DZ

Ich erkläre mich mit den Vertragsbedingungen in der Seminarausschreibung einverstanden.

Name, Vorname	Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen und faxen an (07032) 7889-78 oder im Fensterkuvert zurücksenden!
Lageplan sowie Anschrift des Seminarraumes erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.