



Wenn Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung verkauft wird, dann leben Sie, Ihre Familie, Ihre Firma aus dem Kunden. Wer ist dieser Kunde? Was will er, was wird er damit machen, was er von mir gekauft hat? Warum hat er eben von mir gekauft? Spielt es eine Rolle beim Verkauf, dass ich die für ihn wichtigen Aspekte, seine Ansprüche und das entsprechende Produkt empfehle? Wir brauchen solche Verkäufer, die für den Kunden Nutzen bringen, Vorteile und eine Lösung bieten. Muss man dazu geboren sein, oder kann man sich das aneignen? Wir beschäftigen uns mit diesen Fragen beim Training. Und dazu brauchen wir mit unserer eigenen Einstellung, mit unserer Wirkung auf andere mit Verkaufstechniken und mit den Bedingungen der Entscheidungen

über Verkauf oder Beschaffung im Klaren zu sein. Wir haben auf diesen Entwicklungsprozess bei der Zusammenstellung des 4tägigen Programms Rücksicht genommen.

Im Mittelpunkt des Trainings **Verkauf aus dem Aspekt des Kunden** steht **der situationsabhängige und individuelle Verkauf**, mit dessen Anwendung die **Firmenverkäufer, Verkaufsleiter, Key-Account-Manager, Territorialeiter, Verkaufsspezialisten, Berater und Area-Manager** fähig sind

- ihre Verkaufsaufgaben erfolgreicher durchzuführen
- mit ihren Kunden bewusster umzugehen
- die langfristigen Bedürfnisse ihrer Kunden zu erkennen
- mit ihren Kunden effektiver zu kommunizieren

**Das Deutsch-Ungarische Wissenszentrum  
bietet seit 13 Jahren Verkaufstrainings!**

## Themen

### Meine Einstellung zum Verkauf

Warum verkaufe ich? \* Was ist das Ziel des Verkaufs?  
\* Will ich das machen, oder soll ich das machen? \*

### Auftritt, Auswirkung

Bedeutung und Verbesserung der persönlichen Auswirkung \*  
Präsentation von mir selbst, meinem Produkt, meinen Dienstleistungen  
\* Wie kann ich unseren Geschäftskontakt auf die Dauer aufbewahren? \*  
\* Meine Effektivität, Organisiertheit \*

### Techniken, Methoden zum erfolgreichen Verkauf

Kommunikationstechniken, Steuerung der Verhandlung \* Telefonieren  
Angebotsstellung \* Preisverhandlung \* Abschluss \*  
\* Verschiedene Persönlichkeitstypen, Persönlichkeit und Funktion des Kunden \*  
\* Rolle der Beschaffung \*

### Bearbeitung von eigenen praktischen Beispielen der Teilnehmer

## Unser Trainer

**Sándor László**, hat 30 Jahre Erfahrung als Führungskraft, davon hat er 20 Jahre im Verkauf gearbeitet und 9 Jahre als Verkaufsleiter. Daneben übergibt er seine Erfahrungen seit mehr als 16 Jahren denen, für die der Erfolg der Firma und der Erfolg ihrer Arbeit wichtig ist!

## Methode

Um die persönliche Entwicklung abzusichern, entwickeln wir besonders die eigenen Fähigkeiten. Unter den Methoden der Weiterbildung finden wir interaktive Trainer-Vorträge, sowie Einzel-, Paar- und Gruppenübungen mit lebensnahen Situationen.

## Sprache

Ungarisch

## Ort des Trainings

Trainingsort: Deutsch-Ungarische Industrie und Handelskammer, 1024 Budapest, Lövőház u. 30.

**Anmeldung mit Ermäßigung: 19. Oktober 2018**

**Anmeldefrist: 29. Oktober 2018**

## Ermäßigungen und Teilnahmegebühr

Sie können gleichzeitig max. zwei Ermäßigungen in Anspruch nehmen. Die zwei Ermäßigungen werden addiert, so können sie sogar 30% erreichen.

- **15% DUIHK-Ermäßigung:** für die Mitgliedsunternehmen der DUIHK
- **15% quantitative Ermäßigung:** im Falle von Anmeldung mindestens 2 Personen von einer Firma
- **10% für Ihre Treue:** den Unternehmen, die im Jahre 2017-2018 an einer offenen, gebührenpflichtigen Veranstaltung der DUWZ bereits teilnahmen
- **10% Ermäßigung:** für die frühzeitige Anmeldung bis zum 19. Oktober 2018

Voller Preis: 225.000 HUF+ MwSt/Person

Im Preis sind die Cateringkosten inbegriffen, die in der Rechnung gesondert aufgelistet werden.

Wenn Sie das Programm als Inhouse-Schulung in Anspruch nehmen möchten, nehmen Sie bitte den Kontakt mit uns per E-Mail auf.

## Ansprechpartner & Anmeldung

Csóka Zsuzsanna  
Projektleiterin Inhouse und offene Trainings  
Tel.: +36 1/243 3596  
E-mail: csoka@ahkungarn.hu  
Web: ahkungarn.hu/hu/kepzes