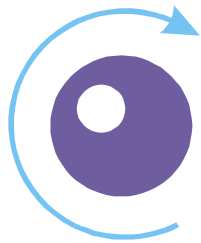


Elmar Socher
Unternehmensentwicklung
Personalentwicklung

Themen für Inhouse Seminare



**Das Geheimnis des Erfolges liegt in der
Zielstrebigkeit!**

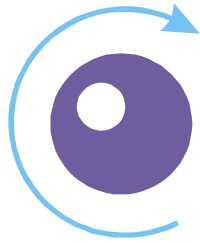


Rund ums Telefon

- **Erstkontakte mit potenziellen Kunden erfolgreich gestalten – Termine abschließen.**
- **Am Telefon neue Kunden gewinnen!**
- **Mailings und Produktblätter gestalten und Nachfasstelefonate führen.**
- **Angeboten gekonnt nachfassen, Preise gewinnbringend verhandeln und Aufträge gewinnen.**

„Man kann alles verkaufen, wenn es gerade in Mode ist. Das Problem besteht darin, es in Mode zu bringen!“

(Ernest Dichter, amerikanischer Sozialforscher)

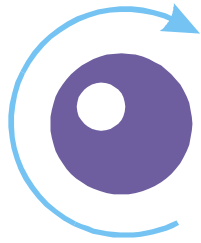


Außendienst – verhandeln - argumentieren

- **Erfolgreich beraten und verkaufen.
Von A bis Z.**
- **Preisverhandlungen und Jahresgespräche mit
Versandleitern erfolgreich vorbereiten und
abschließen!**
- **Kunden gewinnen durch erfolgreiche
Argumentation.**
- **Rhetorik für Verkaufserfolge!**
- **Gekonnt präsentieren.**
- **Kunden zurückgewinnen!**

*„Einer meiner langjährigen Verkäufer hat einmal das Geheimnis seines
Erfolges entschleiert: Man muss den Kunden reden lassen und ein
guter Zuhörer sein!“*

(Wilhelm Becker, deutscher Unternehmer)

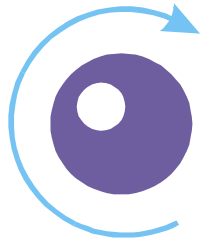


Customer Service und Auftragsbearbeitung

- **Das gesamte Unternehmen eine Verkaufsabteilung: Erfolg durch Zusatzverkäufe und bei Preisanfragen!**
- **Das Telefon als Visitenkarte: Kundenorientiert telefonieren.**
- **Beschwerden sind Chancen! Umgang mit schwierigen Situationen**

„Besonders allergisch reagiere ich, wenn einer meiner Mitarbeiter vom Kunden erwartet, dass dieser Verständnis für seine Probleme hat, statt dass er die Probleme des Kunden löst.“

(Claus Wisser, deutscher Unternehmer)



Kommunizieren, delegieren und kooperieren – Teams führen.

- **Wie Sie bessere Teams bauen:
Erfolgreiche Teamarbeit durch verbesserte Kommunikation.**

„Eine gute Führungskraft gibt jedem Teammitglied das Gefühl, es habe selbst entschieden“.

(Daniel Goeudevert, Topmanager)