



---

Ein Verkaufstraining der besonderen Art!

## Verkaufen im Handwerk

**Der zwischenmenschliche Verkauf, mit dem erfolgreichen Abschluss,  
dem glücklichen Kunden als gutem Freund und der Weiterempfehlung!**

**Das neue Wissen für** Unternehmer, Unternehmerfrauen, Unternehmerpaare, Führungskräfte, Existenzgründer, Verkäufer im Innen- und Außendienst und alle Menschen die den zwischenmenschlichen, persönlichen Verkauf im Handwerk schätzen und lieben lernen wollen.

**Ihr Nutzen** Begeistern Sie Ihre Kunden zwischenmenschlich. Skizzieren Sie die Wünsche, Visionen und die individuellen Ideen mit Ihren Kunden gemeinsam. Schaffen Sie die Kundenbegeisterung in der Aufgabenrealisierung. Sie sind kein Handwerker, Sie sind der handwerkliche Dienstleister, der seine Angebots-/Auftragsquote sicher und gezielt steigert!

In unserem Seminar wird zwischenmenschliches Verkaufen vermittelt; denn Sie verkaufen zunächst einmal sich selbst und dann erst Ihre Leistung. Sie sind einzigartig in Ihrem Markt. Sie überzeugen durch Mehrwert, Service und Ihre individuellen Leistungen, Ihre Qualität, Ihren Auftritt und Ihre Erscheinung. Die schönste Aussage Ihres Wettbewerbes: *"Ach - der nun wieder! Jetzt hat er mir den Auftrag schon wieder vor der Nase weggeschnappt! Wie macht der das nur?"*

Es ist so einfach, einen glücklichen Kunden zu gewinnen, wenn Sie die Regeln des zwischenmenschlichen Verkaufs beachten!"

### Ihre Ziele

#### **Ihr zwischenmenschlicher Verkauf schafft volle Auftragsbücher!**

- Sie treten sicher auf!
- Sie blinzeln mit Ihrer fachlichen und persönlichen Kompetenz!
- Sie sind abschlusssicher!
- Sie steigern Ihre Angebots/Auftragsquote!
- Sie tragen Ihr Lächeln in den Markt und gewinnen!

### Die Inhalte

#### **Werden Sie abschlusssicher ohne Rabatte und Nachlässe!**

- Verkaufen ist wie flirten!
- Das Konzept, die Lösungen und das Drehbuch
- Die ersten drei Sekunden!
- Handeln und Veränderungen
- Die menschlichen Unterschiede
- Der erste Kundenkontakt
- Das Verkaufsgespräch und die freie Rede
- Der Weg zum Auftrag
- Das Kompetenzzentrum
- Lösungsvorschläge, Kundentrends und Einwandbehandlungen
- Der sichere Abschluss
- Die Mitarbeiter als Verkäufer
- Unterstützende Maßnahmen

**Die Details**

Vom ersten Kontakt zum Kunden, über die Trenderkennung, die Wertigkeiten, die Auswahl der Wunschprodukte, die Angebotserstellung, bis hin zum Auftrag, lernen Sie zwischenmenschlich verkaufen. Praxisbeispiele machen Ihr neues Wissen sofort verständlich und Sie können die Seminarinhalte bereits am nächsten Tag in Ihrem Unternehmen anwenden.

**Ihr Referent**

**Klaus Steinseifer**  
**Bankkaufmann, Maler- und Lackierermeister,**  
**Seminarleiter, Referent, Berater, Moderator,**  
**Trainer und Autor im Handwerk.**

**Der Ort**

Stuttgart

**Ihre Termine**

finden Sie unter [www.steinseifer.com/seminare/termine](http://www.steinseifer.com/seminare/termine)

**Seminarprogramm**

9:00 Uhr	Seminarbeginn
12:30 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
ca. 16:00 Uhr	Seminarende

**Meine Leistungen**

Ein Tag Seminar, inklusive Teilnehmerunterlagen (CD mit der gesamten Seminarpräsentation) Seminargetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

**Ihre Kosten**

Der Seminarpreis beträgt 390,00 Euro + MwSt.

**Mit Ihrem zwischenmenschlichen Verkauf  
schaffen Sie sich volle Auftragsbücher!**

# Seminaranmeldung

FAX 07150 916563

## Verkaufen im Handwerk

Ich/wir melde(n) mich/uns zum Steinseifer-Seminar "Verkaufen im Handwerk"

am \_\_\_\_\_ in Stuttgart an.

### Seminargebühr

390,00 Euro pro TeilnehmerIn + MwSt.

TeilnehmerInnen (Bitte Vor- und Nachnamen angeben)

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Unterschrift  
Geschäftsinhaber \_\_\_\_\_

**Die maximale Teilnehmerzahl beträgt 10 Personen!**

Die Anmeldungen registrieren wir nach dem Eingangsdatum.

### Anmeldebedingungen und Stornofristen

Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung. Detaillierte Informationen und die Rechnung erhalten Sie ca. 30 Tage vor dem Seminar. Bei Stornierung bis 30 Tage vor dem Seminarbeginn berechnen wir 50 % der Seminarkosten zzgl. der gesetzlichen MwSt. Bei Nichterscheinen des angemeldeten Teilnehmers bzw. einer Abmeldung weniger als 30 Tage vor dem Seminarbeginn werden die gesamten Seminarkosten fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Stornierungen können nur schriftlich erfolgen.