

NAH AM KUNDEN

DIE NR.1 IM VERKAUFSTRAINING!

Neue Ideen brauchen neue Wege

Zu Beginn dieses Jahrtausends war es in der gesamten Elektrobranche noch üblich, Leuchten zu verkaufen. Die etwas Fortgeschrittenen unter uns haben schon Spezialleuchten verkauft. Heute reicht das längst nicht mehr. Gefragt sind **ganzheitliche Lösungen**.

Und genau darauf haben wir von RIDI uns spezialisiert. Als einer der führenden Hersteller von Lichtlösungen begeistern wir mit ganzheitlichen Konzepten, die unseren Kunden das Leben nicht nur erleichtern, sondern auf besondere Weise bereichern. Das haben wir mit Control³ eindrucksvoll bewiesen, denn es vereint alle Anforderungen an ein topmodernes Beleuchtungskonzept. Durch ganz persönliche und höchst **individuelle Lösungen** für unsere Kunden erreichen wir höchste Energieeffizienz und Wirtschaftlichkeit. Mit unterschiedlichen Lichtfarben kann Control³ den Verlauf des Tageslichtes simulieren und eine energetisierende Wirkung erzielen. Das bringt Komfort und steigert die Lebensqualität, denn Licht stimuliert!

Sicher, ich höre Sie schon – der »Preis« ist die Frage. Und ja, Sie haben Recht. Der Preis ist ein wichtiger Punkt. An dieser Stelle halte ich es gerne mit Wilhelm Busch: »Bei genauerer Betrachtung steigt mit dem Preise auch die Achtung!« Lassen Sie diesen Satz doch einfach einmal wirken, bevor Sie weiterlesen.

Wer seine **Stammkunden begeistern und neue Kunden gewinnen** will, braucht nicht nur neue Ideen, sondern auch neue Wege. Für mein Vertriebsteam war es eine Herausforderung am Markt, sich mit unseren hochqualitativen neuen Lösungen der alten Thematik, nämlich der Billigpreis-Philosophie, zu stellen. Denn die Marktsituation sowie Erfahrungen der Vergangenheit sind oft Hemmschwellen, wenn es um die Neukundenakquise geht.



Deshalb haben wir den neuen Weg mit einer qualifizierten Ausbildung für unser Verkaufsteam beschritten. Bei der verkäuferischen Aus- und Weiterbildung vertrauen wir seit vielen Jahren auf das Know-how von VBC. Kunden qualifizieren, einen erfolgreichen Neukundenakquisitionsplan erstellen und eine hohe Motivation zum Hörer zu greifen, um auch gleich den ersten Termin zu vereinbaren, waren unter anderem Ziele der Ausbildung.

Als Geschäftsführer ist es mir wichtig, dass Produkte und Menschen mit bestem Fachwissen und neuesten Standards ausgestattet sind – wie es unsere Kunden im 3. Jahrtausend erwarten.

Franz Werner
Geschäftsführer
RIDI Leuchten GmbH



Sag mir, wo die Kunden sind!

Die Neukundenakquisition ist eine wesentliche Grundlage für die positive Geschäftsentwicklung! Im VBC-Training »Professionelle Neukundenakquisition« erfahren Sie, wie Sie Ihre Adressen und Kontakte bewerten und selektieren, um dann an die »richtigen« Entscheidungsträger zu kommen.

Sie lernen, wie Sie bei Ihren Neukunden Interesse wecken, die Skepsis der Kunden überwinden und mit Einwänden richtig umgehen. Mit vielen Praxisübungen wird deutlich, welche persönliche Einstellung zur Neukundenakquisition nötig ist und wie Sie Ihren ersten »Auftritt« beim Kunden professionell gestalten. Damit Sie Ihre Neukunden zu Ihren Stammkunden machen!



»PROFESSIONELLE NEUKUNDENAKQUISITION« SO FINDEN SIE DEN WEG ZU NEUEN KÄUFERN

Der nächste Termin:
→ 14.-15.05.2012
MÖDLING BEI WIEN
Trainer: Ralf Springer



Dauer: Jeweils von 8:59 bis 17:00 Uhr,
Ihre Investition: € 1.145,- exkl. Ust, Unterkunft & Verpflegung,
inkl. Lehr- und Lernutensilien und Online-Transfer-Check
Weitere Themen und Termine in ganz Österreich finden Sie auf www.vbc.at in der Rubrik »Offene Seminare«.

JETZT INFORMIEREN & SOFORT BUCHEN UNTER:

Telefon: +43 (0) 2236-908 107-24
e-Mail: faigel@vbc.at
Internet: www.vbc.at - in der Rubrik »Offene Seminare«
Ihre persönliche Ansprechpartnerin: Frau Eva Faigel

GEWINN
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR IHREN PERSÖNLICHEN VORTEIL



4. ÖSTERREICHISCHER VERKAUFSKONGRESS & DIE VERKAUFS AWARDS 2012
TALENTE ENTWICKELN, TALENTE FÖRDERN – ERFOLGREICHE KARRIEREGRUNDLAGEN IM VERKAUF

22.-23. März 2012, Wirtschaftskammer Österreich, Wien
Nähere Informationen: www.vbc.at in der Rubrik »Österreichischer Verkaufskongress«