

# Offene Praxisseminare für Ihren Erfolg!

**TOP-KUNDENBEWERTUNG**  
VON SEMINARTEILNEHMERN  
BEWERTET MIT  
**SEHR GUT (1,3\*)**  
\*Beurteilungskriterium Praxisnähe und Umsetzbarkeit

## Zwei Top-Seminare – einfach Termine kombinieren, wie es Ihnen passt:

Speziell für Unternehmen mit beratungsintensiven Produkten haben wir zwei Praxisseminare zusammengestellt. Kleingruppen von max. 6 Teilnehmern (Präsentieren) bzw. max. 9 Teilnehmern (Verkaufen) garantieren den Lernerfolg.

Entscheiden Sie sich für ein 2-tägiges Seminar an einem Freitag/Samstag, oder kombinieren Sie die Seminartage an zwei auseinander liegenden Terminen Ihrer Wahl. Alternativ haben Sie auch die Möglichkeit, sich nur für ein Seminarthema zu entscheiden.

### Freitag

14.02.2020  
Erfolgreich verkaufen

19.06.2020  
Überzeugend präsentieren

09.10.2020  
Erfolgreich verkaufen

### Samstag

15.02.2020  
Überzeugend präsentieren

20.06.2020  
Erfolgreich verkaufen

10.10.2020  
Überzeugend präsentieren

## Erfolgreich verkaufen

**Wie Du startest, so liegst Du im Rennen**  
Professioneller Beziehungsaufbau

**Professionelle Bedarfsanalyse**  
Die Basis für den Erfolg schaffen

**Argumentation, die überzeugt**  
Vom Feature zum Nutzen

**Abschlusswiderstände meistern**  
Die Ernte einfahren

**Souverän im Preisgespräch**  
Gesetz der Reziprozität

## Überzeugend präsentieren

**Gesetz der Wirkung**  
Die Ebenen der Überzeugung

**Gezielt überzeugen**  
Die Ganzheitlichkeit von Rhetorik, Dialektik und Körpersprache lernen

**Aufbau und Struktur der Präsentation**  
Der erste Eindruck prägt, der letzte bleibt!

**Überzeugend argumentieren**  
Wann überzeugen Argumente?  
Einwände für die Argumentation nutzen

**Die Umsetzung**  
Transfer ins daily business



# Jetzt anmelden für Ihren Erfolg!

Faxanmeldung an: 07841-6408789

## Praxisseminare

**Dauer:** Jeweils von 9.30 bis ca. 17.00 Uhr

**Ihr Trainer:** Michael Kienzle

**Seminarort:** Hotel im Raum Frankfurt (wird mit der Seminarbestätigung mitgeteilt)

**Investition:** Je Seminartag € 550,- zzgl. MwSt. pro TN (inkl. Mittagessen und Pausenverpflegung) + Hotelzimmer



Freitag
14.02.2020 Erfolgreich verkaufen
19.06.2020 Überzeugend präsentieren
09.10.2020 Erfolgreich verkaufen

Samstag
15.02.2020 Überzeugend präsentieren
20.06.2020 Erfolgreich verkaufen
10.10.2020 Überzeugend präsentieren

## Ihr Trainer

Michael Kienzle ist Techniker & Betriebswirt. Um seine eigene Überzeugungskraft zu steigern, hat er selbst als Quereinsteiger das Verkaufen von der Pike auf gelernt. Nach über 10 Jahren erfolgreicher Tätigkeit als Verkäufer und Verkaufsleiter von beratungsintensiven, technischen Produkten und Dienstleistungen gründete er im Jahr 2000 sein Unternehmen Kienzle Success Cooperation. Viele Vertriebsingenieure haben durch seine Praxistipps ihre Verkaufsgespräche und Präsentationen deutlich verbessert.

**Motto:** Philosophen werden geboren, Redner gemacht!

Wir melden an: .....

1. Name \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_ Funktion/Titel \_\_\_\_\_ Termine \_\_\_\_\_

2. Name \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_ Funktion/Titel \_\_\_\_\_ Termine \_\_\_\_\_

Ort, Datum \_\_\_\_\_ Firma \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

Übertragung und Rücktritt:  
Mit der Zusendung unserer Rechnung wird Ihre Anmeldung wirksam. Bis zu 30 Tagen vor Seminarbeginn ist ein Rücktritt kostenfrei möglich. Danach wird die gesamte Gebühr fällig. Übertragung an Dritte ist jederzeit möglich.

Seminarorganisation:  
Kienzle Success Cooperation  
Im Kleinfeld 24 · 77855 Achern



Im Kleinfeld 24 · 77855 Achern  
Telefon 07841-681601 · Fax 6408789  
info@kienzle.eu · www.kienzle.eu