

**Informationen zum  
Training  
„LeistungsTuning für den  
Spitzenverkäufer – mit  
parallelen Rollenspielen  
mit den Verkaufsleitern  
bei firmeninternem  
Seminar“**



Mühlstraße 46  
65396 Walluf  
Tel.: 06123 / 704368-0  
Fax: 06123 / 704368-2  
mail@andyamo.de  
www.andyamo.de

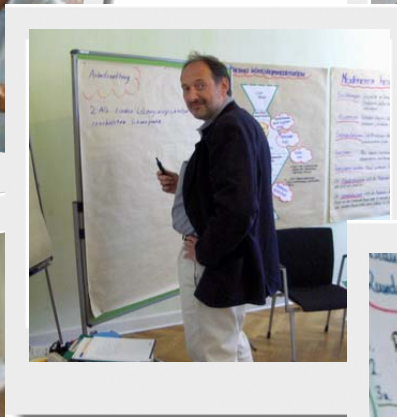
Ihr Ansprechpartner

Andreas Straub  
Tel.: 06123 / 704368-2  
andreas.straub@andyamo.de



# Inhalt

Das Training im Detail.....3  
Organisatorisches.....4  
Ihre Investition.....4  
Unsere Leistungen – Ihr Vorteil.....5  
AGB's ..... 6 - 7



## Das Training im Detail

Dieses Training bietet den Teilnehmern die Möglichkeit nach dem Besuch des 1. Modul's – Erfolgreich verkaufen im 3. Jahrtausend – noch tiefer in die Materie des Spitzenverkäufers einzutauchen. Die Teilnehmer bringen Themen, Aufgaben und Probleme aus ihrer praktischen Arbeit ein und erarbeiten Lösungsansätze für ihre tägliche Praxis.

### Zielgruppe

Teilnehmer des Moduls: Erfolgreich verkaufen im 3. Jahrtausend.

### Ziele des Trainings

Sie sind in der Lage im Verkaufsgespräch verschiedene Techniken anzuwenden und dem Kunden selbstbewusst gegenüber zu treten.

### Inhalte

- ▶ Vorbereitungsphase mit ABC – Analyse
- ▶ Typeneinschätzung
- ▶ Gesprächseinstieg
- ▶ Bedarfsanalyse und Bedarf wecken
- ▶ Typgerechte Produktpräsentation mit Nutzendarstellung
- ▶ Einwandbehandlungen und erfolgreiche Preiserklärung
- ▶ Abschlusstechniken
- ▶ Nachbearbeitungsphase

### Methoden

- ▶ Lehrgespräch und Impulsvorträge
- ▶ Einzel-, Kleingruppen- und Plenumsarbeit
- ▶ Moderation
- ▶ Persönliches Feedback
- ▶ Videoaufzeichnung des Verkaufsgesprächs mit anschließender Besprechung
- ▶ Parallele Rollenspiele bei firmeninternem Seminar

### Besonderheiten

Ihr Trainer Rainer Frieß bringt seine vollen 30 Jahre Praxiserfahrung als „Vertriebler“ und Vertriebstainer in dieses Training ein. Sein speziell entwickeltes Sellympia-Wettkampfspiel animiert zum Üben und dient gleichzeitig der Transfersicherung. Das Training ist sehr lebendig mit Kurz-Input und vielen Interaktionen aufgebaut. Zusätzlich erhalten Sie ein Buch das ausschließlich für dieses Training geschrieben wurde.

## Organisatorisches

### Trainerpool

- ▶ Rainer Frieß

### Veranstaltungstermine

- ▶ 09.-11.08.2010
- ▶ 15.-17.12.2010

### Seminarzeiten

1. Tag: 09:30 Uhr – 18:30 Uhr
2. Tag: 09:00 Uhr – 18:30 Uhr
3. Tag: 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Veranstaltungsort

Großraum Frankfurt

(Mit der Buchung teilen wir Ihnen den Veranstaltungsort mit.)

### Weiterführende Trainings

- ▶ Persönliche Performance
- ▶ Das Höhengcamp oder Umgang mit schwierigen Kunden
- ▶ Erfolgreich verkaufen im 3 Jahrtausend
- ▶ Professionell Verhandeln

## Ihre Investition

**3-tägige Veranstaltung für 1.797,- € pro TN**

(alle Preise zzgl. MwSt.)

**Hier geht es zur Buchungsseite <click>**

oder

**Kostenlos mit Bildungsgutschein bzw. Förderung durch die Arbeitsagentur für Arbeit. Nähere Infos unter [www.andyamo.de](http://www.andyamo.de)**

### Leistungen

**Im Trainingspaket sind enthalten:**

- ▶ Info-Brief vorab
- ▶ TN-Befragung und Kompetenzeinschätzung
- ▶ Teilnehmerunterlagen / Arbeitsblätter
- ▶ Gesamtes Verbrauchsmaterial
- ▶ Komplette Fotodokumentation des Trainings
- ▶ Evaluation der Maßnahme

Frühstück, Mittag- und Abendessen sowie Übernachtungs- und Reisekosten sind von jedem Teilnehmer/Unternehmen selbst zu tragen.

**Rabatte** ab 3 Teilnehmern der gleichen Organisation (ausgenommen Bildungsgutscheine).

Bitte kontaktieren Sie uns unter Tel.

0 61 23 / 70 43 68 - 0 oder [mail@andyamo.de](mailto:mail@andyamo.de)

### Intensitätsgarantie

Mindestens 6 bis maximal 10 Teilnehmer mit einem Trainer.



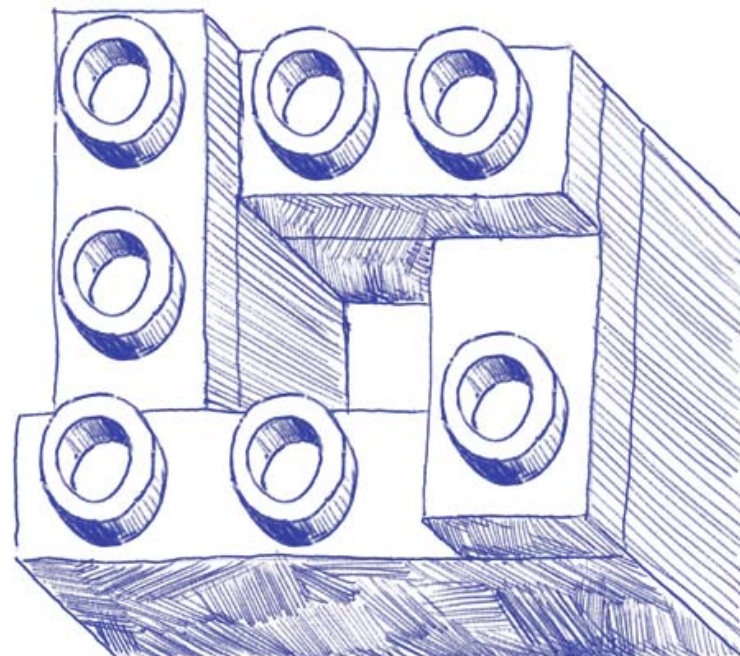
# Unsere Leistungen – Ihr Vorteil

## Vor dem Training

Auf Wunsch klären wir mit Ihnen im direkten Gespräch Ihre Fragen bezüglich der Trainingsinhalte und Methodik. Sie erhalten vorab einen Info-Brief mit den wichtigsten inhaltlichen und organisatorischen Rahmenbedingungen. Zusätzlich erfragen wir Ihre Erwartungen und führen eine Kompetenzerhebung durch, um den individuellen Entwicklungsstand jedes Teilnehmers festzustellen.

## Während des Trainings

...klären wir Ihre individuellen Erwartungen und Wünsche und binden diese soweit es möglich/sinnvoll ist in die Veranstaltung mit ein. Sie erhalten ein Teilnehmerhandout und je nach Training zusätzliche Arbeitsblätter. In den Pausen stehen die TrainerInnen auch für individuelle Fragestellungen zur Verfügung, die im Training keinen inhaltlichen Platz finden konnten.



## Nach dem Training

... werden alle Seminarinhalte sowie alle erarbeiteten Ergebnisse per Digitalkamera dokumentiert und in Form eines Fotoprotokolls an die Sie weitergeleitet.

Die durchführenden TrainerInnen stehen Ihnen auch nach dem Training für die Beantwortung Ihrer Fragen zur Verfügung.

Auf Wunsch stellen wir ein Teilnahmezertifikat für die Veranstaltung aus.

## Zufriedenheitsgarantie 😊

Sind Sie zufrieden, sind wir es auch.  
Wenn Sie dennoch begründet unzufrieden sein sollten,  
erhalten Sie den Seminarpreis zurück.

# Allgemeine Geschäftsbedingungen

Stand 2006

## § 1 Angebote für Veranstaltungen

Der Begriff Veranstaltungen beinhaltet alle Formen von Seminaren/Trainings/Vorträgen/Beratungsleistungen und Coaching. Die Preise für schriftlich verfasste Angebote behalten für drei Monate ihre Gültigkeit ab Verfassungsdatum, außer im Angebot selbst wird ein anderer Termin benannt. Die angebotenen Terminoptionen gelten für einen Monat ab Verfassungsdatum, außer im Angebot wird ein anderes Gültigkeitsdatum benannt.

## § 2 Zahlungsbedingungen

Rechnungen sind bei Erhalt sofort ohne Abzug zahlbar. Ist der Rechnungsbetrag nicht innerhalb von 30 Tagen nach dem Rechnungsdatum eingegangen, ist andyamo berechtigt Verzugszinsen geltend zu machen.

Zahlungen sind für den Empfänger grundsätzlich kostenfrei zu leisten. Dies gilt auch für Zahlungen aus dem Ausland und auch dann, wenn eine Transaktionsgebühr anfällt. Die Kosten des Zahlungsverkehrs gehen immer zu Lasten des Veranlassers der Transaktion.

Alle Seminargebühren verstehen sich zuzüglich der zur Zeit der Leistung geltenden Umsatzsteuer. Wird innerhalb des Vertragszeitraumes der Umsatzsteuersatz geändert, gelten die Zeiträume mit den jeweiligen Umsatzsteuersätzen als getrennt vereinbart.

## § 3 Stornierung von gebuchten firmeninternen Veranstaltungen

Schriftlich bestätigte Termine für Veranstaltungen können bis zu 8 Wochen vor der Veranstaltung kostenfrei storniert werden, bis zu vier Wochen vor dem Termin kann der Vertragspartner einmalig einen Ersatztermin benennen, andernfalls stellen wir den bereits geleisteten Vorbereitungsaufwand in Rechnung. Bei Absagen ab der 4. Woche vor Veranstaltungsbeginn werden 50% der vereinbarten Tageshonorare oder Pauschalen dem Auftraggeber in Rechnung gestellt. Bei Absagen ab einer Woche berechnen wir die volle Veranstaltungsgebühr. Bei Nichterscheinen oder ohne fristgerechte Absage berechnen wir ebenfalls die volle Veranstaltungsgebühr. Wird nicht die volle vereinbarte Leistung in Anspruch genommen, so besteht für den nicht genutzten Teil kein Rückvergütungsanspruch.

## § 4 Stornierung von gebuchten offenen Veranstaltungen

Schriftlich bestätigte Termine für Veranstaltungen können bis zu 8 Wochen vor der Veranstaltung kostenfrei storniert werden, bis zu vier Wochen vor dem Termin kann der Vertragspartner sich für einen Ersatztermin entscheiden, andernfalls stellen wir den bereits geleisteten Vorbereitungsaufwand in Rechnung. Bei Absagen ab der 4. Woche vor Veranstaltungsbeginn werden 50% der vereinbarten

Tageshonorare oder Pauschalen dem Auftraggeber in Rechnung gestellt. Bei Absagen ab einer Woche berechnen wir die volle Veranstaltungsgebühr. Bei Nichterscheinen oder ohne fristgerechte Absage berechnen wir ebenfalls die volle Veranstaltungsgebühr. Nimmt ein Teilnehmer nicht die volle Leistung in Anspruch, so besteht für den nicht genutzten Teil kein Rückvergütungsanspruch. Die Teilnahme ist jederzeit übertragbar. Kosten für Fremdleistungen gehen grundsätzlich zu Lasten des Kunden.

## § 5 Änderung des Leistungsumfangs

Jeder der Vertragspartner kann beim anderen Vertragspartner in schriftlicher Form Änderungen des vereinbarten Leistungsumfanges beantragen. Nach Erhalt eines Änderungsantrags wird der Empfänger die Änderung daraufhin überprüfen, ob und zu welchen Bedingungen diese durchführbar ist und dem Antragsteller die Zustimmung bzw. Ablehnung unverzüglich schriftlich mitteilen und gegebenenfalls begründen.

Inhalt und Ablauf des Veranstaltungsprogramms ebenso wie der Einsatz unserer Mitarbeiter können unter Wahrung des Gesamtcharakters der Veranstaltung geändert werden. Dies berechtigt den Auftraggeber weder zu einem Rücktritt vom Vertrag noch zu einer Minderung des Rechnungsbetrages.

## § 6 Veranstaltungsannullierung

Bei Ausfall der Veranstaltung durch Krankheit des Trainers, höhere Gewalt oder sonstige unvorhersehbare Ereignisse besteht kein Anspruch auf die Durchführung der Veranstaltung. Ein Anspruch auf Ersatz von Reise- und Übernachtungskosten sowie Arbeitsausfall besteht nicht. Für mittelbare Schäden, insbesondere entgangener Gewinn oder Ansprüche Dritter wird nicht gehaftet.

## § 7 Vertrauliche Informationen, Datenschutz

Die Vertragspartner werden wesentliche und nicht allgemein bekannte Angelegenheiten des anderen Vertragspartners mit der im Geschäftsleben üblichen Vertraulichkeit behandeln. Die Vertragspartner können jedoch Ideen, Konzeptionen, Knowhow und Techniken, die sich auf die Personal- und Organisationsentwicklung beziehen, frei nutzen.

Die Vertragspartner werden personenbezogene Daten des jeweils anderen Vertragspartners nur für vertraglich vereinbarte Zwecke verarbeiten oder nutzen. Sie werden diese Daten insbesondere gegen unbefugten Zugriff sichern und sie nur mit Zustimmung des anderen Vertragspartners an Dritte weitergeben.

## § 8 Urheberrechte

Mit der Anmeldung verpflichtet sich der Auftraggeber zur Beachtung folgender Punkte: Seminarbegleitende Arbeitsmappen bzw. Unterlagen etc. unterliegen dem Urheberrecht und dürfen zu keiner Zeit und unter keinen Umständen fotomechanisch oder elektronisch vervielfältigt werden; sie sind nur für den persönlichen Gebrauch der Kursteilnehmer bestimmt und dürfen nicht an Dritte weitergegeben werden.

## § 9 Mitwirkungspflicht

Sie sind verpflichtet, bei eventuell auftretenden Leistungsstörungen, alles Ihnen Zumutbare zu tun, um zu einer Behebung oder einer Begrenzung der Störung beizutragen.

## § 10 Haftung

Das jeweilige Seminar wird nach dem derzeitigen aktuellen Wissensstand sorgfältig vorbereitet und durchgeführt. Für erteilten Rat und die Verwertung der erworbenen Kenntnisse übernehmen wir keine Haftung.

andyamo haftet für Schäden, die durch das Fehlen der von ihr zugesicherten Eigenschaften entstanden sind, sowie für Schäden, die von ihr vorsätzlich oder grob fahrlässig verursacht wurden.

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass Sport- und Abenteuerveranstaltungen immer einem besonderen Risiko unterliegen. Alle Teilnehmer sollen sich den Anforderungen des Seminars gewachsen fühlen. Sie tragen für ihr Handeln und ihre körperliche und geistige Gesundheit selbst die Verantwortung.

andyamo übernimmt keine Verantwortung für Nachteile, die sich aufgrund fehlender Seminarvoraussetzungen bei den Teilnehmern ergeben.

Wir behalten uns vor, Teilnehmer, die durch Ihr Verhalten unserem Ansehen als Gast in fremden Regionen schädigen, vom Veranstaltungsprogramm auszuschließen. Die bei vorzeitiger Abreise entstehenden Kosten gehen zu Lasten des Kunden.

## § 12 Gerichtsstand

Gerichtsstand ist ausschließlich Wiesbaden.

## § 13 Einverständnis

Mit der Annahme des Angebotes erkennt der Auftraggeber die Allgemeinen Geschäftsbedingungen an und erklärt sich damit einverstanden.

## § 14 Schlussbestimmungen

Für unsere Geschäftsbeziehungen und die gesamten Rechtsbeziehungen zwischen uns und dem Kunden gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Sollte eine Bestimmung dieser Geschäftsbedingungen oder eine Regelung im Rahmen sonstiger Vereinbarungen unwirksam sein oder werden, wird hierdurch die Wirksamkeit aller sonstigen Bestimmungen oder Vereinbarungen nicht berührt. Abweichend ausgehandelte Abmachungen sind nur gültig, wenn sie schriftlich vereinbart worden sind.