

Ihre Innung informiert!

Eine Serviceleistung Ihrer Landesinnungen Friseure, Gärtner & Floristen sowie Fußpfleger, Kosmetiker, Masseur

Sehr geehrte Unternehmerin,
sehr geehrter Unternehmer!

Die Landesinnungen der Friseure, der Gärtner & Floristen und der Fußpfleger, Kosmetiker und Masseur laden Sie sehr herzlich zu einem weiteren Themenschwerpunkt unserer Vortragsreihe ein. Ein Besuch der Module I-III wird empfohlen.

„VERKAUF“ **IN DREI SCHRITTEN ZU IHREM PROGRESSIVEN PROFIT**

TERMINE: **Modul I:** Montag, 22. Februar, 18:00 Uhr - 20:30 Uhr
 Modul II: Montag, 4. April, 18:00 Uhr - 20:30 Uhr
 Modul III: Montag, 25. April, 18:00 Uhr - 20:30 Uhr

ORT: Hotel Paradies
 Straßgangerstraße 380b, 8054 Graz

Sie betreiben Ihr Geschäft enthusiastisch und gehen ganz in Ihrer Arbeit auf ... Gratulation! Doch was nützt es, wenngleich der Umsatz zwar nicht alles ist, aber doch ohne Umsatz alles nichts ist? Auch lebt eine Firma nicht von all dem, was anzubieten sie im Stande ist, sondern nur von jenem, was effektiv dem Kunden verkauft wurde.

So heißt ein Unternehmen erfolgreich führen, neben der zweifelsfrei wichtigen fachlichen Kompetenz, sich Fähigkeiten, aktuelles Können und Knowhow bezüglich eines zeitgemäßen und professionellen Verkaufens anzueignen. Ein sich immer rascher verändernder Markt und die stets facettenreicher werdenden Wünsche und Bedürfnisse der Kunden fordern ein modernes, neues und passendes Wissen über versiertes Verkaufen.

Dieser Notwendigkeit soll in einer dreistufigen, modular aufbauenden Vortragsreihe mit jeder Möglichkeit zur Interaktion, praxisorientiert und für Ihren beruflichen Nutzen entsprochen werden.

Modul I:

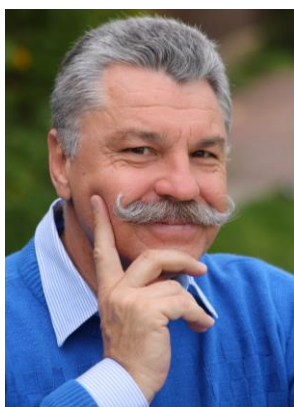
- Wie „funktioniert“ ein Verkaufsakt?
- Die vier Phasen der Verkaufschronologie
- Wie man Kunden gewinnt: 4A-regel und EKS-strategie
- „Frauen verkauft man keine schönen Schuhe. Frauen verkauft man schöne Beine!“ - Die professionelle Bedarfsanalyse - Kundenwünsche erkennen
- Vorteil und Nutzen
- Was ist ein Vorwand, was ein Einwand?
- Verkaufen ist keine Kunst- aber daran verdienen!

Modul II:

- Verkaufe, ohne Dich zu verkaufen
- „Nicht was, sondern von wem darf ich kaufen?“ Beziehungsebene anstatt Sachinhalt
- Kundentypologien und Entscheidungsmuster von Kunden
- Verkauft wird nicht die Dienstleistung, sondern die mit der Dienstleistung in Verbindung gebrachte Vorstellung!
- Verkaufsorientierter Umgang mit schwierigen Kunden
- Mit Verkaufspsychologie Mehrwert für Kunden UND für Dienstleister schaffen

Modul III:

- 2 Menschen im Verkaufsgespräch sind 4
- Hirngerechtes Verkaufen - Die treffsichere Kundenansprache im Verkaufsgespräch
- Hot words
- Der multiplikatorische Faktor namens Begeisterung
- Beschwerde erwünscht!
- Gekonnter Umgang mit der Ressource Zeit
- Innovativ verkaufen und lustvoll den Ertrag steigern
- Dürfen es ein paar Kunden mehr sein? Gekonntes Empfehlungsmanagement



MAG. HELMUT HÜLLER

Seine Vortragsweise ist seine Marke!

Er stellt bei seinen Impulsvorträgen den Menschen ins Zentrum jeglichen Denkens, Handelns und Fühlens, macht kognitives Wissen anhand praktischer Fallbeispiele erlebbar und bietet Problemlösungen für einen lebendigen Transfer in den beruflichen Alltag.

Seine Philosophie, frei nach Schiller: Lernen muss Freude machen!

Der Seminaranbieter, Wirtschafts-Kabarettist, Bühnen- und Buchautor legt als Referent bei seinen Seminaren besonderen Wert auf die qualitätvolle Interaktion mit dem Publikum und die Integration der berufsspezifischen Situation.

Die Veranstaltungsreihe ist für Sie als Mitglied der Landesinnungen **kostenfrei**.

In der Pause laden wir Sie zu einem Imbiss ein.

**Nutzen Sie dieses Angebot für Ihre persönliche Weiterbildung!
Wir freuen uns auf Sie!**

Wir ersuchen um Anmeldung mittels beiliegendem Anmeldeformulars bis **spätestens 11. Februar**.

Doris Schneider eh
Innungsmeisterin
der steirischen Friseure

Margit Hubner eh
Innungsmeisterin der steirischen
Fußpfleger, Kosmetiker, Masseurin

Johann Obendrauf eh
Innungsmeister der
steirischen Gärtner & Floristen

Mag. Franziska Hahn-Reichl eh
Innungsgeschäftsführerin
WKO Steiermark

Graz, November 2015



A N M E L D U N G

F 0316 601 - 714

E igfhahn-reichl@wkstmk.at

Wirtschaftskammer Steiermark
Landesinnungen Friseure, Gärtner & Floristen
Fußpfleger, Kosmetiker, Masseur
Körblergasse 111-113, 8010 Graz
T 0316 601 - 443, F 0316 601 - 714
E igfhahn-reichl@wkstmk.at

Anmeldeschluss:
11. Februar

Verbindliche Anmeldung

„ V E R K A U F “ -
IN DREI SCHRITTEN ZU IHREM PROGRESSIVEN PROFIT

- Modul I: Montag, 22. Februar, 18:00 Uhr - 20:00 Uhr
- Modul II: Montag, 4. April, 18:00 Uhr - 20:00 Uhr
- Modul III: Montag, 25. April, 18:00 Uhr - 20:00 Uhr
- Module 1 - 3
- Ich nehme alleine an der Veranstaltung teil
- Ich komme in Begleitung von Personen

Firma

.....

Adresse

.....

Telefon

E-Mail

.....
Ort, Datum

.....
Unterschrift und firmenmäßige Fertigung