



**HUTNER TRAINING AG**

Mit Freude Stärken entfalten.



**Uhren-, Juwelen- & Kunsthandel  
STEIERMARK**

## „Verkaufstraining“ für Unternehmer und Ihre Mitarbeiter

mit Frau Bärbel Derflinger von der Firma HUTNER Training AG

„Noch professioneller werden im Kundengespräch“

Melden Sie sich bzw. Ihre Mitarbeiter zum Verkaufstraining an und erfahren Sie die neuesten Techniken. Auf der Referenzliste der Firma Hutner Training finden sich Unternehmen wie CHRIST oder Ehlinger-Schwarz 1876.

### Termine:

- Modul 1: 15. November 2016
- Modul 2: 24. Jänner 2017
- Modul 3: 25. Jänner 2017

Uhrzeit: jeweils von 9 Uhr bis 17 Uhr im WIFI Graz

Kosten: inkl. Verpflegung und Arbeitsunterlagen  
€ 195,- pro Person pro Modul.  
Das Landesgremium fördert die Teilnahme mit € 50,- pro Teilnehmer/pro Modul.



**Anmeldungen** bitte per E-Mail: [312@wkstmk.at](mailto:312@wkstmk.at)  
oder per Fax.: 0316/601 1212

### **Modul 1 → 15. November 2016**

#### **Identifikation und Eigenverantwortung**

- Basis für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch
- Meine Motivation als Gastgeber
- Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance

#### **Aktive Kontaktphase**

- Eigene Hemmschwellen überwinden
- Locker und leicht mit dem Kunden in Kontakt kommen
- Trefferquote erhöhen

#### **Bedarfsermittlung**

- Weichen stellen für das Verkaufsgespräch
- Die Insel des Kunden erfahren

#### **Warenvorlage**

- Den Kunden effektiv mit Ware begeistern
- Chancen im Verkaufsgespräch bewusst machen durch hochwertiges Verkaufen

#### **Zielsetzung und Abschluss**

- Persönliche Maßnahmen und Fazit
- Abschlussrunde



**HUTNER TRAINING AG**

Mit Freude Stärken entfalten.



**Uhren-, Juwelen- & Kunsthandel  
STEIERMARK**

## „Verkaufstraining“ für Unternehmer und Ihre Mitarbeiter

mit Frau Bärbel Derflinger von der Firma HUTNER Training AG

„Noch professioneller werden im Kundengespräch

### **Modul 2 → 24. Jänner 2017**

#### **Eigenverantwortung**

- Gestalter des Lebens sein
- Wie programmiere ich mich selbst

#### **Kaufsicherung**

- Dem Kunden ein gutes Gefühl geben
- Den Kunden in der Kaufentscheidung aktiv unterstützen

#### **Umsatzchancen durch Zusatzempfehlungen nutzen**

- Eigene Grenzen überwinden
- Ideen liefern für unsere Kunden

#### **Im Kaufabschluss den Impuls für den nächsten Besuch setzen**

- Der letzte Eindruck bleibt
- Positive Erlebnisse schaffen bis zum Schluss

#### **Zielsetzung und Abschluss**

- Persönliche Maßnahmen und Fazit
- Abschlussrunde

### **Modul 3 → 25. Jänner 2017**

#### **Reklamationsmanagement**

- Den Kopf frei machen für Lösungen
- Reklamationen als Chance sehen

#### **Farbtypenerkennung & Stylingtipps / herausarbeiten der positiven Proportionen**

- Unterscheidung der Farbtypen: Welche Schmuckfarben passen am besten zu welchem Farbtyp?
- Stylingtipps: Durch Schmuck die Gesichts- und Körper-Proportionen positiv beeinflussen

#### **Zielsetzung und Abschluss**

- Persönliche Maßnahmen und Fazit
- Abschlussrunde