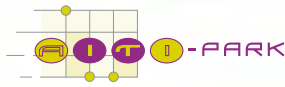


31. August



WORKSHOP

THEMENFORUM | GRUENDERABEND | UNTERNEHMERABEND | SPRECHSTUNDE | IT-TRENDS

Dienstag
31.
August

Workshop – „Verkaufen - aber richtig!“



Europäische Union
„Investition in Ihre Zukunft“
Europäischer Fonds für
regionale Entwicklung

TEILNEHMER/-IN

Vorname | Name

Position

Firma | Institution

Straße

PLZ | Ort

E-Mail

Telefon | Telefax

Die untenstehenden Teilnahmebedingungen und Datenschutzklausel habe ich zur Kenntnis genommen und akzeptiere diese.

Unterschrift



TEILNAHMEGEBÜHR

159,00 €

zzgl. USt. | **regulärer Preis**

99,00 €

zzgl. USt. | **ermäßigt** ermäßigt für aiti-Portal Premiumaccount-Mitglieder, Firmen mit Sitz im aiti-Park bzw. einem anderen Technologie- und Gründerzentrum in Bayerisch-Schwaben, Gesellschafter und Sponsoren des aiti-Park sowie Mitglieder von kit e.V.

Die Teilnahmegebühren beinhalten Kaltgetränke, Kaffee und einen kleinen Imbiss.

Teilnahmebedingungen

Die o.g. Gebühren verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. Sie erhalten spätestens am Veranstaltungstag eine Rechnung zur Überweisung. Nach Eingang der Anmeldung wird eine Anmeldebestätigung für das von Ihnen gewählte Angebot ausgestellt. Damit ist Ihre Anmeldung bindend. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Stornierungen können bis zum 16.08.2010 gegen eine Bearbeitungsgebühr von € 10,00 vorgenommen werden. Danach verlieren Sie Ihren Anspruch auf Rückerstattung. Das Umbuchen auf Ersatzteilnehmer ist jederzeit möglich. Die Teilnehmerzahl ist auf 14 Personen begrenzt. Die IT-Gründerzentrum GmbH behält sich das Recht vor, die Veranstaltung bei zu geringer Nachfrage, bei Ausfall des Referenten oder bei anderen wichtigen Gründen, die nicht von der IT-Gründerzentrum GmbH zu vertreten sind, auch nach Erhalt der Teilnahmebestätigung zu verschieben oder abzusagen. Bei Ausfall werden die Anmeldegebühren rückerstattet.

Datenschutz

Der Teilnehmer ist damit einverstanden, dass die von ihm zur Verfügung gestellten personenbezogenen Daten vom Veranstalter intern zu organisatorischen und statistischen Zwecken sowie zu Buchhaltungs- und Zahlungsverkehrszwecken verarbeitet und gespeichert werden. Eine Weitergabe der personenbezogenen Daten erfolgt nicht.

KONTAKT FÜR ANMELDUNG UND RÜCKFRAGEN

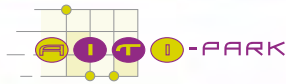
Evi Trinker

Werner-von-Siemens-Str. 6
Tel.: +49 (0) 821 450433-0
E-Mail: events@aiti-park.de

gefördert durch:



IT-Gründerzentrum GmbH
Werner-von-Siemens-Str. 6 | D-86159 Augsburg
Tel.: +49 (0) 821/450433-0 | Fax: +49 (0) 821/450433-109
E-Mail: info@aiti-park.de | www.aiti-park.de



WORKSHOP

Dienstag
31.
August

THEMENFORUM | GRUENDERABEND | UNTERNEHMERABEND | SPRECHSTUNDE | IT-TRENDS

Workshop – „Verkaufen - aber richtig!“



Europäische Union
„Investition in Ihre Zukunft“
Europäischer Fonds für
regionale Entwicklung

Veranstalter: IT-Offensive Bayerisch-Schwaben

Verkaufstrainer: Peter Brandl

Termine: **Dienstag, 31.08.2010 von 09:00 bis 17:00 Uhr**

Anmeldeschluss: **Montag, 16.08.2010**

Veranstaltungsort: aiti-Park, Werner-von-Siemens-Str. 6, 86159 Augsburg

Zielgruppe: Freiberufler und Einzelunternehmer, Vertriebsverantwortliche, Geschäftsführer

Inhalte: **Der Schlüssel zu neuen Kunden für erfolgreiche IT-Unternehmer
Grundlagen des systematischen Verkaufens**

- Die Verkaufsmethode als roter Faden für alle Beteiligten
- Praktische Marktbearbeitung mit System
- Vom Interessenten zum Neukunden

Argumentation beim Verkaufen

- Argumentationskette: Merkmale – Vorteile – Nutzen
- Behandlung von Einwänden
- Bedarfsorientierte Fragetechnik

Gesprächsführung und Präsentation

- Das strukturierte Verkaufsgespräch
- Die wirksame Präsentation des Unternehmens
- Der erfolgreiche Verkaufsabschluss

Ihr Nutzen: Ein einfaches und universell einsetzbares Verkaufssystem unterstützt Sie dabei, ein Potential von qualifizierten Interessenten aufzubauen. Daraus gewinnen Sie dann schneller neue Kunden. So sind Sie dauerhaft erfolgreich und sichern das Umsatzwachstum Ihres Geschäftes.

Methoden: Vortrag, Gruppenarbeit und Diskussion

Zum Trainer: Als Verkaufs-Profi unterstützt Peter Brandl junge Unternehmen dabei, neue Kunden und somit mehr Aufträge zu gewinnen. Mit über 20 Jahren Erfahrung in Vertrieb und Management in der IT-Industrie hilft er heute als Berater, Trainer und Coach zu allen Themen rund um das Verkaufen. Er ist als Trainer bei der IHK-Akademie und der Hanns-Seidel-Stiftung aktiv. Weiterhin ist er als Gründungs-Coach für das Institut für Freie Berufe (IFB) und die IHK tätig und unterstützt junge Unternehmer aus den Technologiebranchen.

Die Teilnehmerzahl ist auf 14 Personen begrenzt.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

