

WORKSHOP

Dienstag  
**17.**  
April

THEMENFORUM | GRUENDERABEND | UNTERNEHMERABEND | BERATUNG | IT-TRENDS

Workshop – „Verkaufen - aber richtig!“



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

## TEILNEHMER/-IN

Titel | 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

- 179,00 €
- 129,00 €

zzgl. USt. | **regulärer Preis**

zzgl. USt. | **ermäßigt**

für Firmen mit Sitz im aiti-Park bzw. einem anderen Technologie- und Gründerzentrum in Bayerisch-Schwaben, Gesellschafter und Sponsoren des aiti-Park, Mitglieder von kit e.V. sowie EXIST-Stipendiaten.

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 Donnerstag, 05.04.2012 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 12 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:

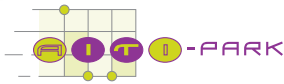


Europäische Union  
„Investition in Ihre Zukunft“  
Europäischer Fonds für  
regionale Entwicklung



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-portal.de



WORKSHOP

THEMENFORUM | GRUENDERABEND | UNTERNEHMERABEND | BERATUNG | IT-TRENDS

Dienstag  
**17.**  
April

Workshop – „Verkaufen - aber richtig!“



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

**Veranstalter:** aiti-Park im Rahmen der EU-geförderten IT-Offensive Bayerisch-Schwaben

**Referent:** Peter Brandl, Berater, Trainer und Coach

**Termin:** **Dienstag, 17.04.2012 von 09:00 bis 17:00 Uhr**

**Anmeldeschluss:** **Donnerstag, 05.04.2012**

**Veranstaltungsort:** aiti-Park, Werner-von-Siemens-Str. 6, Gebäude 9 EG, 86159 Augsburg

**Zielgruppe:** Unternehmer, Geschäftsführer, Existenzgründer, Start-Ups, Verantwortliche und Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und Strategie.

**Inhalte: Der Schlüssel zu neuen Kunden für erfolgreiche Unternehmensgründer**

Die technischen Merkmale von Produkten und Lösungen alleine reichen heute nicht mehr aus, um neue Kunden gewinnen zu können. In diesem Verkaufs-Workshop zeigt Ihnen der Verkaufs-Profi Peter Brandl, wie Sie als junges Unternehmen Ihr eigenes Verkaufssystem entwickeln und so schneller erste neue Kunden gewinnen können.

Sie lernen eine praxiserprobte Verkaufsmethode für junge Unternehmen kennen und erarbeiten daraus Ihre individuelle Verkaufsstrategie. Dabei lernen Sie das notwendige Handwerkszeug zur Erzielung von Verkaufserfolgen kennen.

**Grundlagen des systematischen Verkaufens**

- Grundlegendes zur Kommunikation im Vertrieb
- Die Verkaufsmethode als roter Faden für alle Aktivitäten im Vertrieb
- Vom Interessenten zum Neukunden

**Gesprächsführung und Präsentation**

- Das strukturierte Verkaufsgespräch
- Einsatz des Telefons im Vertrieb
- Die richtigen Argumente – Kundennutzen
- Die Behandlung von Einwänden
- 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 die ersten neuen 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. Ebenso 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 12 Personen begrenzt.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

