

## Allgemeine Informationen

### Veranstalter

DVMA Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie  
Englschalkinger Straße 14, 81925 München  
Postfach 81 02 03, 81902 München  
Tel. 089/92 33 44 89 0 · Fax 089/92 33 44 89 29  
Internet: www.dvm-akademie.de

### Termine

#### Tagung:

24. März 2015 in München  
8.30 Uhr Aushändigung der Tagungsunterlagen  
9.00 Uhr Tagungsbeginn, 17.15 Uhr Tagungsende

#### Spezialseminar:

25. März 2015 in Düsseldorf  
9.00 Uhr Tagungsbeginn, 17.00 Uhr Tagungsende

### Teilnahmegebühren

#### Tagung

Einzelteilnahme € 390,- plus MwSt.  
Ab 2 Teilnehmer je € 350,- plus MwSt.

#### Tagung und Spezialseminar

Einzelteilnahme € 790,- plus MwSt.  
Ab 2 Teilnehmer je € 750,- plus MwSt.

#### Spezialseminar

Einzelteilnahme € 490,- plus MwSt.  
Ab 2 Teilnehmer je € 390,- plus MwSt.

In der Teilnahmegebühr sind inbegriffen: Tagungs- bzw. Seminarbesuch, Arbeitsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke.

### Tagungsort

Melia Hotel Düsseldorf  
Inselstraße 2  
Tel. 0211/5 22 84-0

### Unterkunft

Im Melia Hotel Düsseldorf ist für die Tagungsteilnehmer ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer bei der Reservierungszentrale des Melia Hotel Düsseldorf mit dem Hinweis auf das Kontingent der DVMA Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie.

### Anmeldung

Bitte melden Sie sich mit dem anhängenden Anmeldeabschnitt an. Nach Anmeldung erhalten Sie Ihre Teilnahmebestätigung und die Rechnung. Bei Absagen bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von € 50,- plus MwSt. pro Teilnehmer berechnet.

Bei späteren Absagen bzw. Nichterscheinen zum Veranstaltungstermin ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden. Als Ausweis für die Tagungsteilnehmer gelten Namensplaketten, die vor Tagungsbeginn zusammen mit den Teilnehmerunterlagen ausgehändigt werden.

**DVMA** Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie · Englschalkinger Straße 14 · 81925 München · Telefon 089/92 33 44 89 0

## ANMELDEABSCHNITT

8204

Bitte per Fax (0 89/92 33 44 89 29) anmelden oder den Anmeldeabschnitt einsenden an:  
DVMA Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie GmbH, Postfach 81 02 03, 81902 München  
www.dvm-akademie.de

**Zum Deutschen Verkäufer-Tag am 24. März 2015 (Intensivseminar 25. März 2015) in Düsseldorf melden wir an:**

(Bitte Zutreffendes ankreuzen und Vor- und Nachnamen angeben)

Tagung 24.3.2015     Tagung und Seminar 24./25.3.2015     Seminar 25.3.2015

1. Teilnehmer _____	Firma _____
_____	Ansprechpartner _____
_____	Branche _____
2. Teilnehmer _____	Straße _____
_____	PLZ/Ort _____
_____	Telefon _____ Fax _____
3. Teilnehmer _____	E-Mail _____
_____	Datum/Unterschrift _____
4. Teilnehmer _____	
_____	

Bei Anmeldung von mehr als 4 Teilnehmern bitte Liste beifügen oder faxen.  
 Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich auch per Fax / E-Mail (ca. 1 x monatlich) über Ihr Seminarangebot informieren. Dieses Einverständnis ist freiwillig und kann jederzeit widerrufen werden.

# EINLADUNG

# Deutscher Verkäufer-Tag 2015

**Wie man im heutigen harten Wettbewerb seine Konkurrenz abhängt und im Außendienst Spitzenergebnisse erzielt.**

**Mit 6 Top-Verkaufsexperten**

## Tagungsthemen

- **Zu fantastischen Verkaufserfolgen im Außendienst mit Erkenntnissen aus der Neuropsychologie**
- **Persönlichkeit, Persönlichkeit, Persönlichkeit: Die Marke „ICH“ als Erfolgsfaktor im Verkauf**
- **Wie man die Umsätze mit Stammkunden noch weiter steigert**
- **So meistert man „verfahren“ Verhandlungssituationen mit Kunden: Tipps vom Ghost-Negotiator**
- **Noch erfolgreicher verkaufen mit betriebswirtschaftlicher Fakten-Argumentation**
- **So erreicht man als Verkäufer Top-Leistungen: Ultimative Selbstmanagement-Tipps**

## 24. März 2015 in Düsseldorf

### INTENSIVSEMINAR:

**Wie man austauschbare Produkte erfolgreich verkauft**

**25. März 2015 in Düsseldorf**

**DVMA**

Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie

Englschalkinger Straße 14 · 81925 München

Tel. 089/92 33 44 89 0 · Fax 089/92 33 44 89 29

www.dvm-akademie.de

# Deutscher Verkäufer-Tag · 24. März 2015 in Düsseldorf

## Zielsetzung der Tagung

In vielen Branchen verschärft sich der Wettbewerb. Damit werden an Verkäufer im Außendienst noch höhere Anforderungen gestellt. Nur wer auf der Höhe der verkaufs-/verhandlungspsychologischen Entwicklung ist und über ein perfektes Verkaufs-Know-how verfügt, kann in der Liga der Spitzenverkäufer mitspielen und die Konkurrenz auf Abstand halten.

Auf dieser Verkäufertagung vermitteln sechs herausragende Verkaufsexperten mit langjähriger Praxis- und Trainingserfahrung neuestes Know-how für erfolgreiches Verkaufen und Akquirieren in den heutigen wettbewerbsintensiven Märkten.

## Tagungsprogramm

9.00 – 9.15 Uhr

### Eröffnung der Tagung

Diplom-Betriebswirt Manfred Hartan  
Geschäftsführer der DVMA Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie

9.15 – 10.15 Uhr

### Zu fantastischen Verkaufserfolgen im Außendienst mit Erkenntnissen aus der Neuropsychologie

Peter von Quernheim, Spitzen-Verkaufstrainer

- Emotionale Intelligenz: Der Erfolgsfaktor für gehirngerechtes Verhandeln mit Kunden
- Empathie: Wie Verkäufer die „Gefühlswelt“ ihrer Kunden richtig verstehen
- Wie heute emotional geprägte Kaufentscheidungsprozesse ablaufen
- Wie man mit Kunden über das Unterbewusstsein erfolgreich kommuniziert
- So erzielt man mit wertorientierter Nutzenargumentation größere Verkaufserfolge

10.15 – 10.30 Uhr

### Kommunikations- und Kaffeepause

10.30 – 11.30 Uhr

### Persönlichkeit, Persönlichkeit, Persönlichkeit: Die Marke „ICH“ als Erfolgsfaktor im Verkauf

Diplom-Betriebswirt Lothar Stempfle,  
Top-Verkaufstrainer

- Persönlichkeit schlägt Produkt: Wie Verkäufer Konkurrenten kraft Persönlichkeit abhängen
- Erfolgreiches Selbstmarketing als Verkäufer: Die mentalen Stellschrauben

- Die entscheidenden Erfolgsfaktoren für Authentizität, Souveränität, Glaubwürdigkeit und Überzeugungskraft als Verkäufer
- Die Macht der Inszenierung: So gestaltet man bei Kunden einen starken Auftritt
- Die Geheimnisse der charismatischen Ausstrahlung

11.30 – 12.30 Uhr

### Wie man die Umsätze mit Stammkunden noch weiter steigert

Albert Steinhard, Vertriebsexperte-Verkaufstrainer

- Wie man die Stammkunden-Betreuung nach den Prinzipien „viel zu holen“/„viel zu verlieren“ optimiert
- Wie man bei Stammkunden „Beziehungsnetze“ ausbaut und so zu noch mehr Aufträgen kommt
- Steigerung von Stammkunden-Umsätzen durch Cross-Selling
- Spezifische Argumentationstechniken für Verkaufsgespräche mit Stammkunden
- So hält man im Stammkundengeschäft die Konkurrenz auf Abstand

12.30 – 14.00 Uhr

### Gemeinsames Mittagessen

14.00 – 15.00 Uhr

### Wenn der Kessel kocht! Wie man „verfahren“ Verhandlungssituationen mit Kunden meistert: Tipps vom Ghost Negotiator

Foad Forghani, Ghost Negotiator

- Erfolgreicher verhandeln in Extremsituationen: Horrorszenario oder Challenge?
- Wie man sich auf ungewöhnliche Verhandlungssituationen taktisch vorbereitet
- Wie man mit „Profiling“ schwierige Verhandlungspartner richtig einschätzt
- Wie man Machtverhältnisse im „Verhandlungspoker“ richtig beeinflusst
- Warum die Emotionsebene in extremen Verhandlungssituationen eine überragende Rolle spielt
- Wie man sich als Verkäufer bei Eskalationen in Verhandlungen richtig verhält und gelassen reagiert

15.00 – 15.15 Uhr

### Kommunikations- und Kaffeepause

15.15 – 16.15 Uhr

### Noch erfolgreicher verkaufen mit betriebswirtschaftlicher Fakten-Argumentation

Diplom-Kaufmann Ronald Heckl, Experte für betriebswirtschaftliche Argumentationstechniken im Verkaufsgespräch

- Das kleine betriebswirtschaftliche 1 x 1 der überzeugenden Nutzenargumentation in Verhandlungen

- Wie man eine betriebswirtschaftlich fundierte Argumentationsmatrix entwickelt
- Bewährte betriebswirtschaftliche Argumentationstechniken für die Einwandbehandlung
- Wichtige betriebswirtschaftliche Kennziffern für erfolgreiche Preis- und Konditionenverhandlungen
- Exkurs: Mit welchen betriebswirtschaftlichen Argumenten sich heute Einkäufer auf Verkaufsgespräche vorbereiten

16.15 – 17.15 Uhr

### Ultimative Selbstmanagement-Tipps für Top-Leistungen als Verkäufer

Marion Klimmer, Expertin für persönliche Höchstleistungen

- 8 Erfolgsfaktoren für erfolgreiches Arbeiten im Außendienst
- Warum Spitzenleistungen sowohl im Kopf als auch im Körper entstehen
- Wie man als Verkäufer mit persönlichem Emotionsmanagement Top-Leistungen erzielt
- Praxis-Beispiele für persönliche Höchstleistungsstrategien

17.15 Uhr

### Ende der Tagung

## Intensivseminar 25. März 2015

Seminarbeginn: 9.00 Uhr – Seminarende 17.00 Uhr

### Wie man austauschbare Produkte erfolgreich verkauft

Diplom-Betriebswirt Lothar Stempfle,  
Top-Verkaufstrainer

- Die erfolgsentscheidende Bedeutung der verkäuferischen Persönlichkeitsfaktoren bei Produkt-Austauschbarkeit
- Entwicklung individueller Kundenlösungen und Problemlösungs-Konzepten statt Verkauf einzelner Produkte
- Die neuen Aufgaben des Verkäufers als Kunden-Coach im Verkauf austauschbarer Produkte und Dienstleistungen
- Wie man bei vergleichbaren Produkten einzigartige Käuferlebnisse für Kunden schafft
- Wie man in Verkaufsgesprächen für seine Lösungskonzepte (statt Produktangeboten) subjektive Alleinstellungsmerkmale darstellt
- Wie man sich als Verkäufer von austauschbaren Produkten einen Expertenstatus als Problemlösungs-Spezialist verschafft

## Die Verkaufsexperten der Verkäufer-Tagung



**Peter von Quernheim** ist studierter Betriebswirt. Bevor er sich als Verkaufstrainer selbstständig machte, war er 15 Jahre in verschiedenen Verkaufs- und Vertriebspositionen tätig. Seit über 20 Jahren trainiert er erfolgreich Verkäufer in Unternehmen aller Branchen und Größenordnungen.



**Lothar Stempfle** absolvierte das Studium zum Diplom-Betriebswirt. Er arbeitete als Außendienstmitarbeiter und Gebietsverkaufsleiter in verschiedenen Unternehmen, bevor er sich als Trainer mit inzwischen 15-jähriger Trainingspraxis selbstständig machte. Eines seiner Spezialgebiete ist die Persönlichkeitsentwicklung von Verkäufern.



**Albert Steinhard** kommt aus der Verkaufspraxis. Er verfügt über langjährige Erfahrungen als Spitzenverkäufer und Vertriebsleiter. Als selbstständiger Verkaufstrainer hat er sich schwerpunktmäßig auf alle Gebiete der Kundenakquisition und Kundenbetreuung spezialisiert, unter anderem auf den Ausbau des Geschäfts mit Stammkunden.



**Foad Forghani** ist Gründer und Inhaber des Instituts Forhani Negotiations. Als Ghost Negotiator berät er Unternehmen, Behörden und Institutionen bei schwierigen Verhandlungen. Unter anderem coacht er Mitglieder des Deutschen Bundestages in Verhandlungsführung.



**Ronald Heckl** studierte Betriebswirtschaft mit Abschluss als Diplom-Kaufmann. Er verfügt über langjährige Erfahrungen in der betriebswirtschaftlichen Vertriebsführung und der betriebswirtschaftlich orientierten Verkaufsargumentation.



**Marion Klimmer** studierte pädagogische Psychologie und Marketing/BWL. Sie verfügt über eine 10-jährige Praxis als Marketing- und Vertriebsführungskraft. Seit 2004 ist sie als Coach und Trainerin tätig. Sie absolvierte verschiedene zertifizierte Spezialausbildungen im Bereich EFT, NLP Business Master, Wing Wave®-Coach, Reiss Profile Master®.