

Verkäufer-Entwicklungsprogramm zum High Performer

4x ganzer Tag vor Ort **ODER**
4x ganzer Tag, 2x vor Ort & 2x online

Kennen Sie das auch?

- Muss Vertrieb aktuell bei Ihnen neu gedacht werden?
- Haben Sie auch das Gefühl, dass Sie mehr Abschlüsse machen könnten?
- Stört es Sie, dass Ihre Kunden immer feilschen und Sie Nachlässe gewähren müssen?

Dann ist das INtem®-Training „Verkäufer-Entwicklungsprogramm zum High Performer“ genau das Richtige für Sie.

Das erwartet Sie: Mit Ihrer Teilnahme an dem Training erlernen Sie, wie Sie Umsatzblockaden durchbrechen. Gewinnen Sie mehr vielversprechende Kontakte zu möglichen Kunden und erzielen Sie mehr Abschlüsse. Verstehen Sie, wie Ihre Kunden ticken, damit Sie Ihre Angebote exakt auf die Bedürfnisse der Kunden zuschneiden können. Machen Sie sich unersetzbar – bei Ihren Kunden und in Ihrem Unternehmen.

Ihr Vorteil: Langweilige Seminare sind unnötig. Als akkreditierte INtem®-Trainer zeigen wir Ihnen in dem praxisnahen Verkäufer- Entwicklungsprogramm, wie Sie sofort mehr verkaufen.

Wir laden Sie herzlich ein zu dem Verkäufer-Entwicklungsprogramm. Lernen und staunen Sie, wie Sie Ihre Umsatzziele noch erfolgreicher und zufriedener erreichen. Fördern Sie Ihre Kreativität, Eigeninitiative und Ihr Selbstvertrauen – praxisnah und Erfolg versprechend.

Zielgruppe:

Dieses Seminar richtet sich an alle Unternehmer, Verkäufer, Innendienstmitarbeiter, Key-Accounter und Vertriebsleiter, die mehr Umsatz machen möchten.

Auszug aus den Trainingsinhalten:

- Analyse der Kundenwünsche durch Ziel-, Verständnis- und Wertefragen
- Kontaktstapel
- Zustandsmanagement und Entwicklungsziele
- Die drei Säulen des Verkaufserfolgs
- Der fünfstufige Einkaufsprozess
- Nutzenargumentation, Erklärung der Leistung und Beweisführung
- Nonverbale Kommunikation und Ausarbeitung persönlicher Stärken
- Kundenbeziehungsanalyse und Beziehungsmanagement
- Nutzenmatrix
- Kreative Gesprächseinstiege und aktives Verkaufen
- Digital verkaufen
- Preispräsentation
- Unterbewusstsein und innere Einstellung
- Social Selling

Termine/Anmeldung 



SALES
LH Mgmt & Sales GmbH
Partner der INtem®-Gruppe
Kronskamp 2a
24558 Henstedt-Ulzburg

Anmeldung zum Training: Verkäufer-Entwicklungsprogramm zum High Performer

Veranstaltungstermine

Vor-Ort-Serie im Januar 2026:

Freitags, 09.01. + 16.01. + 23.01. + 30.01.2025
jeweils 08:30 bis 17:30 Uhr

Gemischte Serie im Januar 2026:

Samstags, 10.01. + 17.01. + 24.01. + 31.01.2026
jeweils 08:30 bis 17:30 Uhr
Session 1+4 am 10.01. + 31.01. vor Ort
Session 2+3 am 17.01. + 24.01. online

Ihre Investition

Die Gebühr für das Training beträgt:
1.990,-€ zzgl. MwSt. inkl. aller Unterlagen, Zertifikate,
Getränke und Raumkosten.

**-> 5% bei Buchung bis zum 30.10. <-
Veranstaltungsort**

Hamburg (nahe Jungfernstieg). Der genaue
Veranstaltungsort wird Ihnen rechtzeitig vor
Veranstaltungsbeginn bekannt gegeben.

Die Teilnahmegebühr wird in Rechnung gestellt und
ist **8 Tage vor Trainingsbeginn** fällig und ohne weitere
Abzüge zahlbar.



Garantie: Nach Eingang der Anmeldung haben Sie ein Widerrufsrecht von 14 Tagen. Innerhalb dieser Zeit können Sie die Trainingsteilnahme schriftlich (per Mail) absagen.

Ja, wir melden uns mit ___ Person/en für das Verkaufstraining an in der
Variante ___ Freitags vor Ort ODER ___ Samstags 2x vor Ort + 2x online.

Teilnehmer

Rechnungsstellung

1. Name, Vorname

Firma

Straße, Nr.

Name

PLZ, Ort

Straße, Nr.

Telefon, E-Mail

PLZ, Ort

2. Name, Vorname

Land

Straße, Nr.

Mit meiner Unterschrift bestätige ich, alle Informationen auf diesem Blatt sowie dem Flyer sorgfältig gelesen zu haben und melde mich verbindlich zu dem Training an. Es gelten die AGB.

PLZ, Ort

Telefon, E-Mail

Datum, Unterschrift

Bitte das Formular elektronisch ausfüllen und per Mail an: Linus@LH-Mgmt.de senden