

Programmhinweise

Zeit: 20.-21.09.2022

Tagungsort: Dorint Hotel am Goethepark Weimar
Beethovenplatz 1-2
99423 Weimar
Tel.: +49 3643 872-621
www.hotel-weimar.dorint.com/de

Teilnehmer: Maximal 10 Personen

Leistungen: Schulungsunterlagen, zwei Mittagessen, ein Abendessen, Kaffeepausen, Tagungsgetränke

Benötigen Sie eine Übernachtungsmöglichkeit?

Bitte buchen Sie Ihr Hotelzimmer selbst.

Im Dorint Hotel am Goethepark Weimar steht Ihnen bis zum 22.08.2022 unter dem Stichwort „AGFW“ zum Preis von EUR 139,- inkl. Frühstück ein Abrufkontingent (Anreise 19.09. oder 20.09.2022) zur Verfügung.

Gebühr: EUR 1.295,- zzgl. gesetzl. MwSt. pro Teilnehmer (AGFW-Mitglied), EUR 1.995,- zzgl. gesetzl. MwSt. pro Teilnehmer (Sonstige)

Zahlungsbed.: Vier Wochen vor Beginn der Veranstaltung und ohne Abzug von Skonto. Im übrigen gelten die AGB der AGFW-Projekt GmbH.

Bestätigung

u. Rechnung: Erhalten Sie zusammen nach Eingang Ihrer Anmeldung.

Anmeldung: Online auf unserer AGFW-Homepage <http://www.agfw.de>. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Einganges berücksichtigt. Eine telefonische Reservierung und Anmeldung ist nicht möglich.

Weitere Programmhinweise

Abmeldung: Bei schriftlicher Abmeldung bis 14 Tage vor Seminarbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von EUR 100,- berechnet. Bei späterer Abmeldung wird die Seminargebühr in voller Höhe fällig. Die Nennung eines Ersatzteilnehmers ist kostenfrei.

Stornierung: Falls dieses Seminar aus wichtigen Gründen storniert werden muss, erhalten Sie sofort Nachricht und wir erstatten ggf. bereits gezahlte Gebühren zurück. Sonstige Ansprüche entstehen nicht.

Auskunft: AGFW-Geschäftsstelle
Andrea Scheffler (organisatorisch)
Tel.: +49 69 6304-410
E-Mail: a.scheffler@agfw.de

Veranstalter: AGFW | Der Energieeffizienzverband für Wärme, Kälte und KWK e. V.

Organisation: AGFW-Projekt-GmbH

Datenschutz

Mit der Anmeldung erkläre ich mein Einverständnis, dass die AGFW-Projekt-GmbH meine persönlichen Angaben zur Durchführung meines mit ihr geschlossenen Vertrages verarbeitet und nutzt sowie mir postalisch und/oder per E-Mail Informationen über gebuchte und weitere Angebote von der AGFW-Projekt-GmbH und/oder dem AGFW e.V. zukommen lassen darf. Der Nutzung der Daten für diese Zwecke kann jederzeit gegenüber der AGFW-Projekt-GmbH unter den angegebenen Kontaktdaten widersprochen werden.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der AGFW-Projekt-GmbH.

Workshop



Training für Vertriebsmitarbeiter (Basisveranstaltung)

20.-21. September 2022
in Weimar

Programm

Dienstag, 20.09.2022

09:30 Uhr Begrüßungskaffee

10:00 Uhr Begrüßung und Einleitung

Ihr Trainer und Seminarleiter:

Dipl.-Ing. Mathias Paul,
mpS - Mathias Paul Schulungen, Bonn

10:30 Uhr **Das effektive und effiziente Verkaufsgespräch am Beispiel der Fernwärme; Den Kunden begeistern, überzeugen und gewinnen!**

12:30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13:30 Uhr **Die häufigsten Verkäuferfehler**

14:00 Uhr **Gruppenarbeit:
Die Merkmale der Fernwärmeakquise**

15:00 Uhr **Kaffeepause**

15:30 Uhr **Training:**
- Bedarfsermittlung und Fernwärmeargumentation
- Bedarf wecken und durch Kundennutzen überzeugen
- Value Based Selling:
Was ist neu daran?

17:00 Uhr **Ende des ersten Tages**

19:30 Uhr **gemeinsames Abendessen mit anschließendem Erfahrungsaustausch**

Mittwoch, 21.09.2022

09:00 Uhr **Gruppenarbeit:
- Stärken-/Schwächenanalyse**

Fernwärme
- **Welche Argumente entstehen daraus?**
- **Die richtige Argumentationsstruktur wählen**
- **Üben mit Reaktionskarten**

10:30 Uhr **Kaffeepause**

11:00 Uhr
- **Grundlagen der verkäuferischen Kommunikation in der Fernwärme**
- **Erkennen und erfolgreiches Behandeln der Kaufsignale**
- **Optimierung der Einwandbehandlung**
- **Erhöhung der Abschlussicherheit**
- **Üben mit Reaktionskarten**

12:30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13:30 Uhr **Optimierung der Körpersprache und anschließendes Anwenden in Rollenspielen; Feedback zur weiteren Verbesserung**

15:00 Uhr **Trainingsfeedback**

Ende der Veranstaltung

Hauptinhalte des Seminars sind sowohl der Aufbau eines erfolgreichen Akquisegesprächs mit Schwerpunkt einer bedarfsgerechten Bedarfsermittlung und einer effektiven Kunden-Nutzen Argumentation.

Das erfolgreiche Behandeln von Einwänden und die Stärkung der Abschlussicherheit bilden weitere Schwerpunkte dieser Veranstaltung.

Rollenspiele und ein Reaktionskartentraining runden das Training ab.

Unser Trainer, Herr Mathias Paul, Inhaber der mpS-Schulungen in Bonn, ist Experte auf diesem Gebiet. Nutzen Sie seine langjährigen Erfahrungen.

Das ist Ihr Potenzial beim Kunden.

Diese Veranstaltung ist für alle Vertriebsmitarbeiter gedacht.