

Programminhweise

Zeit: 27.-28.04.2022

Tagungsort: Collegium Leoninum
Noeggerathstraße 34,
53111 Bonn
Telefon: 0228 6298 492
E-Mail: info@leonium-bonn.de
<https://www.leonium-bonn.de/>

Teilnehmer: Maximal 10 Personen

Leistungen: Schulungsunterlagen, zwei Mittagessen,
ein Abendessen, Kaffeepausen, Tagungs-
getränke

Benötigen Sie eine Übernachtungsmöglichkeit?

Bitte buchen Sie Ihr Hotelzimmer selbst.
Im Hotel Collegium Leoninum Bonn steht Ihnen
bis zum 05.04.2022 unter dem Stichwort „AGFW-Praxis“
zum Preis von EUR 124,00 inkl. Frühstück ein Abruf-
kontingent (26.04. u./o. 27.04.2022) zur Verfügung.

Gebühr: EUR 1.295,- zzgl. 19 % MwSt.
pro Teilnehmer (AGFW-Mitglied),
EUR 1.995,- zzgl. 19 % 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 Reihen-
folge des Einganges berücksichtigt.
Eine telefonische Reservierung und
Anmeldung ist nicht möglich.

Weitere Programminhweise

Abmeldung: Bei schriftlicher Abmeldung bis 14 Tage
vor Seminarbeginn wird eine Bearbei-
tungsgebühr von EUR 100,- berechnet.
Bei späterer Abmeldung wird die Se-
minargebühr 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 geschlos-
senen Vertrages verarbeitet und nutzt sowie mir postal-
isch 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 jeder-
zeit gegenüber der AGFW-Projekt-GmbH unter den
angegebenen Kontaktdaten widersprochen werden.

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

Workshop



Training für Vertriebsmitarbeiter (Praxisseminar)

27.- 28. April 2022
in Bonn

Programm

Mittwoch, 27. April 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** **Rollenspiele zur Fernwärmeakquise zur Wiederholung des Erlernten**
- Erkennen der wesentlichen Merkmale eines effektiven FW-Akquisegesprächs
- Trainer und Teilnehmer - Feedback
- 12:30 Uhr** **Gemeinsames Mittagessen**
- 13:30 Uhr** **Rollenspiele (Praxisbeispiele aus den Regionen) mit Trainer-Teilnehmer-Feedback**
- 15:30 Uhr** **Kaffeepause**
- 16:00 Uhr** **Diskussion zu den FW-Aktivitäten aus den Regionen der Teilnehmer**
- 17:30 Uhr** **Ende des Trainingsprogramms des ersten Tages**
- 18:00 Uhr** **Informationen zur Region (außer Haus Termin)**
- 19:30 Uhr** **Abendessen**

Donnerstag, 28. April 2022

- 09:00 Uhr** **Professionelle Verhandlungsführung „Win to Win“**
- Preisverhandlungen erfolgreich führen
- 10:30 Uhr** **Kaffeepause**
- 11:00 Uhr** **Individuelle Themen aus dem Teilnehmerkreis**
- 12:30 Uhr** **Gemeinsames Mittagessen**
- 13:30 Uhr** **Rollenspiele „Verhandlungsführung Preisgespräch“ zur Manifestierung des Erlernten**
Individueller Stärkenausbau und Schwächenabbau mit Trainer- und Teilnehmerfeedback
- 15:00 Uhr** **Trainingsfeedback**
- Ende der Veranstaltung**

Hauptinhalte des Seminars sind sowohl das schwerpunktmäßige Trainieren der Fernwärme-Kunden-Nutzen-Argumente als auch die zugehörige Behandlung der Fernwärme-Einwände.

Ein vertieftes Training der Verkaufsabschlussicherheit und Rollenspiele besonders in Richtung Preisverhandlung bilden zusätzliche Schwerpunkte des Trainings.

Auch individuelle Themen aus Ihren Regionen werden gerne integriert.

Rollenspiele und 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.