

## ALLGEMEINE HINWEISE

**5. November 2020 | Komptech GmbH | 8130 Frohnleiten**

### **KOSTEN**

€ 330,00 (+20% USt.) für VOEB|VBS|VDM-Mitglieder

€ 450,00 (+20% USt.) für Nicht-Mitglieder

Bitte melden sie sich bis **spätestens 21. Oktober 2020** beim VOEB online, per e-mail [voeb@voeb.at](mailto:voeb@voeb.at) oder per Fax 0043 1 7152107 an.

Stornierungen werden nur schriftlich anerkannt und sind bis 14 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos. Bei Stornierungen ab 13 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn werden 50% der Teilnahmegebühr und ab 7 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn oder bei Nichterscheinen werden 100% der Teilnahmegebühr verrechnet. Die Entsendung eines Ersatzteilnehmers ist selbstverständlich möglich.

Der VOEB behält sich vor, das Seminar aus wichtigen Gründen zu verschieben, abzusagen sowie Programmänderungen vorzunehmen.

**ANMELDUNG** [online](#) | e-mail [voeb@voeb.at](mailto:voeb@voeb.at) | Fax 0043 1 7152107

VOEB - Verband Österreichischer Entsorgungsbetriebe, Schwarzenbergplatz 4, 1030 Wien

Wir melden hiermit folgende Teilnehmer verbindlich an:

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Anschrift: \_\_\_\_\_

Telefon | Fax: \_\_\_\_\_

e-mail: \_\_\_\_\_

Ich willige ein, dass meine Kontaktdaten im Falle des Auftretens eines Covid-19-Falles bei der Veranstaltung an die zuständigen Behörden zum Zwecke der Rückverfolgung der Infektionskette weitergegeben werden.

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

Der Teilnehmer stimmt zu, dass persönliche Daten (Name, Adresse, E-Mail) für VOEB-Informationen & Teilnehmerlisten gespeichert werden. Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie Ihr Einverständnis, dass etwaiges Film- & Bildmaterial in der VOEB-Berichterstattung veröffentlicht wird. Diese Einwilligung kann jederzeit im VOEB-Büro [voeb@voeb.at](mailto:voeb@voeb.at) widerrufen werden.



*Gemeinsam  
Ressourcen sichern*

# Erfolg beim Verkauf Ihrer Entsorgungsdienstleistung

***Grundlagenseminar für Quereinsteiger,  
Juniorverkäufer und Auffrischung für langjährige  
Vertriebsmitarbeiter in der Entsorgungswirtschaft***

## 5. November 2020



**Komptech GmbH**

**Kühau 37**

**8130 Frohnleiten | STMK**

**[www.voeb.at](http://www.voeb.at)**

## Inhalte des Seminars

Verkaufserfolge in der Entsorgungsbranche beruhen zum einem großen Teil auf Vorbereitung, Fachwissen, Konsequenz und schließlich auf der richtigen Kommunikation mit dem Kunden. Vertriebsmitarbeiter sollen Kommunikations- und Fachspezialisten mit unternehmerischem Denken sein. Dem härter werdenden Wettbewerb und den wachsenden Anforderungen der Kunden sollen sie Selbstvertrauen und ein gutes „Standing“ in der Preisverhandlung entgegensetzen. Das verlangt Ausbildung und Training.

## Tagungsablauf

- 09:00-10:40 → Einleitung und Einführung in das Thema
- Die Vorbereitung: Welche Infos brauchen Sie wirklich?
  - Terminvereinbarung: Kommunikation, die zum Termin führt
  - Souveräner Umgang mit Einwänden
- 10:40-11:00 *Kaffeepause*
- 11:00-12:30 → Das Erstgespräch beim Kunden
- Fehler vermeiden! Überzeugend auftreten!
  - Nutzenorientierte Präsentation Ihrer Leistungen
  - Warum soll der Kunde bei Ihnen kaufen?
- 12:30-13:30 *Mittagspause*

- Die Preisverhandlung: So verteidigen Sie Ihren Preis 13:30-15:00
- Das „KROG“-Prinzip: Kein Rabatt ohne Gegenleistung
- Strategien für den „Ernstfall“
- Kaffeepause* 15:00-15:15
- Praxisübungen mit Feed-back und Tipps für die Praxis 15:15-17:00
- Erfahrungsaustausch mit Kollegen und Trainer
- Zusammenfassung und Klären offener Fragen

## Was sie durch diesen Intensiv-Praxis Workshop erreichen

Dieses Crash-Training gibt Verkäufern am Beginn ihrer Karriere in der Entsorgungswirtschaft das nötige Rüstzeug, Können und Selbstvertrauen. Sie bekommen Termine bei Entscheidungsträgern. Ihre Leistungen präsentieren sie nutzenorientiert und erzielen einen Preis der Freude macht.

## Vortragender

### Uwe Kalmbach

Heinrich-Kalmbach & Partner, Beratung-Coaching-Training

Ausbildung zum staatlich geprüften Betriebswirt, erfolgreiche Karriere als Verkäufer im Außendienst bis zum Verkaufsleiter und Vertriebsdirektor in einem internationalen Dienstleistungsunternehmen, über 20 Jahre nationale und internationale Erfahrung im Verkauf und Vertrieb (A, B, D, F, CZ), Ausbildung zum zertifizierten Wirtschaftstrainer, Wirtschaftscoach und Unternehmensberater.