

Klassische Verkaufstrainings auf dem Prüfstand - Revolutionäre Ansätze jenseits von Harvard und anderen Klassikern

Tübingen, 19. Juli 2007. Die moderne Kommunikation ist bissiger, dynamischer, aber auch vielfältiger geworden. Im steigenden Konkurrenzdruck gegenüber Mitbewerbern hängt auch der Erfolg von Verkaufsgesprächen deshalb zunehmend von den verbalen Fähigkeiten des Verhandlungsführenden ab. Klassische Verkäufer werden von sprachgewandten Einkäufern und Entscheidern in Folge immer mehr in verbale Sackgassen gedrängt und sind gezwungen, Verkaufsabschlüsse primär über den Preis zu erzielen.

Vor diesem Hintergrund haben der Bestsellerautor Dr. Karsten Bredemeier und Bernd K. Zeuschel, Geschäftsführer des Premium-Seminarveranstalters Global Competence Forum, entschieden, einen revolutionären Workshop auf den Markt zu bringen. Dr. Bredemeiers neueste Workshop-Training-Kombination mit dem Titel „Provokatives Verkaufen“ findet exklusiv bei Global Competence Forum statt. Laut Global Competence Forum durchbricht der Rhetorikprofi und Management-trainer Dr. Bredemeier in dieser Veranstaltung auf revolutionäre Weise klassische Verhandlungsmuster und Denkansätze. Dr. Bredemeier bietet Alternativen und zugleich für die Praxis neue Verkaufswege – unter Beibehaltung der persönlichen Glaubwürdigkeit. Ziel ist es, durch neue Wege und Methoden Verkaufsgespräche nachhaltig erfolgreicher zu gestalten. Seine gute Nachricht vorweg: „Selbst in vermeintlich auswegslosen Situationen gibt es effiziente Möglichkeiten und Wege, die Rahmenbedingungen zu verändern und sich mit seinen Produkten oder Dienstleistungen zu positionieren. Klassische Ansätze sind dazu allerdings in den meisten Situationen ungeeignet. Das vermeintliche Problem: Kunden haben zumeist eine klare Vorstellung von dem, was sie wollen. Verkäufer verlieren demzufolge oft den Fokus und setzen ihre Schwerpunkte nur noch auf Konditionen und einige wenige Rahmenbedingungen.“

Als Falle bei der Gesprächsführung erweist sich für Verkäufer häufig die mangelnde Fähigkeit, die argumentativen Schleifen der Logik des Gegenübers zu durchschauen. Selbst wenn diese erkannt werden, stellt sich die Frage, wie angemessen oder gar schlagfertig darauf reagiert werden kann und wie gleichzeitig der Verkaufsabschluss unter Wahrung der eigenen Interessen erfolgt. Vielfach sind moderne Verkäufer und Kundenberater auf der Suche nach der Lösung für diese Fragestellungen. Sie fordern innovative Ideen, wie sie ihre Gespräche und Verhandlungen erfolgreicher gestalten können. „Es ist dringend Zeit für einen Neuanatz! Diesen liefern wir mit „Provokatives Verkaufen“, welches moderne soziopsychologische Erkenntnisse nutzt!“, so Bernd K. Zeuschel vom Global Competence Forum.

Bei Interesse an „Provokatives Verkaufen“ mit Dr. Bredemeier sind nachfolgend die nächsten Termine und Veranstaltungsorte genannt: 27./28. November 2007 in Frankfurt und 03./04. Juni 2008 am Starnberger See.

Das Veranstaltungsprogramm ist im Internet unter http://www.gcforum.de/broschure_PRVE.pdf aufrufbar.

WINGbusiness Impressum

Medieninhaber (Verleger)

Österreichischer Verband der Wirtschaftsingenieure
Kopernikusgasse 24/3, 8010 Graz
ZVR-Zahl: 026865239

Editor

Prof. Dr. Siegfried Vössner
E-Mail: voessner@tugraz.at

Redaktion/Layout

Chefin vom Dienst & Marketingleiterin:
Mag. Beatrice Freund
Tel. +43 (0)316 873-7795
E-Mail: office@wing-online.at

Redakteure

Dipl.-Ing. Gerald Lichtenegger,
E-Mail: gerald.lichtenegger@tugraz.at
Mag. DI Gerald Gruber
E-Mail: gerald.gruber@tugraz.at
Dipl.-Ing. Markus Kohlbacher
E-Mail: markus.kohlbacher@tugraz.at
Dipl.-Ing. Hannes Fuchs
E-Mail: hannes.fuchs@tugraz.at
Dipl.-Ing. Hannes Oberschmid
E-Mail: hannes.oberschmid@tugraz.at

Anzeigenleitung/Anzeigenkontakt

Mag. Beatrice Freund
Tel. +43 (0)316 873-7795
E-Mail: office@wing-online.at

Druck

Medienfabrik Graz, Steierm. Landesdruckerei GmbH,
8020 Graz, Dreihackengasse 20
Auflage: 2.500 Stk.

WING-Sekretariat

Kopernikusgasse 24/3, 8010 Graz,
Tel. (0)316 873-7795
E-Mail: office@wing-online.at
WING-Homepage: www.wing-online.at

Erscheinungsweise

4 mal jährlich, jeweils März, Juni, Oktober sowie Dezember. Nachdruck oder Textauszug nach Rücksprache mit der Schriftleitung des „WINGbusiness“. Erscheint in wissenschaftlicher Zusammenarbeit mit den einschlägigen Instituten an den Universitäten und Fachhochschulen Österreichs. Wirtschaftsingenieure sind wirtschaftswissenschaftlich gebildete Diplomingenieure mit Studienabschluss an einer Technischen Universität, an einer technischen Fakultät einer Universität oder einer technischen Fachhochschule.
ISSN 0256-7830