



eurosoft Academy
Sales and Music.

euro-Sales Music

Das Softwaresystem für alle ihre Geschäftsabläufe.



Mit dem Seminar „Sales and Music“ bieten wir allen MI-Fachhändlern die Möglichkeit, sich über modernste Verkaufsmethoden zu informieren, um sich noch besser von ihren Mitbewerbern abzugrenzen und ihre Umsatzergebnisse zu verbessern. Durch unsere Erfahrungen in der MI-Branche und durch unsere enge Zusammenarbeit mit der Management und Business Beratung MBS ist es uns möglich, Ihnen dieses auf den MI-Handel abgestimmte Seminar zu einem Sonderpreis in Höhe von 98,00 € je Teilnehmer anzubieten.



eurosoft IT GmbH

Gewerbepark Grüner Weg 34
59269 Beckum/Germany
Tel.: +49(0)2521/85 04 0
Fax.: +49(0)2521/85 04 58
academy@eurosoft.net
www.eurosoft.net



Zielgruppe

Wir haben das Seminar auf die spezielle Situation des **stationären MI-Fachhandels** ausgerichtet und adressieren mit dieser Weiterbildungsmöglichkeit alle Verkäuferinnen und Verkäufer, die in einem Musikfachgeschäft im **aktiven Verkauf** tätig sind.

Viele MI-Fachhändler beklagen zum Beispiel, dass sie häufig viel Zeit in die Beratung einzelner Musiker investieren und trotz eines sehr kompetenten Gesprächs kein Verkauf zustande kommt. Mit diesem Seminar möchten wir Ihnen Verkaufsmethoden vorstellen, die sich mit solchen und anderen typischen Situationen des MI-Fachhandels befassen.

Wir freuen uns auf Ihren Erfolg!

Ziele und Inhalte des Seminars

Von der Kontaktphase bis zum sicheren Abschluss:

- Erfolgreich neue Kunden gewinnen
- Beziehungen optimal ausbauen
- Das Vertrauen des Kunden gewinnen
- Überzeugend und kompetent auftreten
- Mit Einwänden souverän umgehen
- Sicher zum Abschluss gelangen

Seminarbeschreibung

- Wirksame Methoden für die Akquisition neuer Kunden
- Wie Sie ihre Selbstmotivation steigern
- Sie lernen, warum und wie Menschen ihre Kaufentscheidungen treffen und wie Sie diese Kaufentscheidungen beeinflussen können
- Die 5 Kaufmotivatoren und wie diese zielgerichtet im Verkaufsgespräch eingesetzt werden
- Welche Einstellungen helfen, um Hemmungen und Ängste besser zu überwinden
- Neuropsychologische Methoden des Vertrauensaufbaus
- Sie lernen die 10 Phasen des erfolgreichen Verkaufs
- Sie lernen den souveränen Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen
- Sie lernen, wie man eine systematische Bedarfs- und Motivationsanalyse durchführt
- Wie Sie die körpersprachlichen Signale des Kunden erkennen und richtig reagieren
- Wie Sie sich zukünftig wirksam gegen Schnüffler schützen, die Sie sowieso nur als Mitanbieter und Ideenlieferanten ausnutzen wollen
- u.v.m.

Termine und Preise

Der Pauschalpreis für dieses Tagesseminar beträgt **98,00 €** zzgl. MwSt.

Das Seminar findet am **19. Juni 2008** und am **22. August 2008** in unserem Schulungszentrum in Beckum statt.