

Einfach clevere Baustoffe.

quick-mix



ANMELDUNG ZUM SEMINARPROGRAMM:

**FAX +49 4191 8089-25**

Kundenbetreuung.Kaltenkirchen@quick-mix.de

Hiermit melde ich mich / uns für das folgende Seminar verbindlich an:

05.02.2019 Hamburg     06.02.2019 Neumünster     19.02.2019 Rostock

Teilnehmer 1

Teilnehmer 2

Teilnehmer 3

Teilnehmer 4

Firma

Straße

PLZ / Ort

E-Mail

Datum und Unterschrift

Ja, ich akzeptiere die Teilnahmebedingungen und Datenschutzbestimmungen ([www.quick-mix-akademie.de](http://www.quick-mix-akademie.de)).

Firmenstempel

quick-mix Hamburg-Kaltenkirchen GmbH & Co. KG

Werner-von-Siemens-Straße 3 · 24568 Kaltenkirchen · Tel. +49 4191 8089 -22, 38, 39, 40

Einfach clevere Baustoffe.

quick-mix



**BAUFORUM 2019  
ERFOLGREICHER VERKAUFEN**

**EINLADUNG ZUM  
FACHSEMINAR**



Ein Unternehmen der **sievert** Baustoffgruppe

[www.quick-mix-akademie.de](http://www.quick-mix-akademie.de)

## FIT FÜR DEN VERTRIEB

Um Beratungs- und Verkaufsgespräche erfolgreich zu führen, sind kompetentes Auftreten, Kenntnis der Kundenbedürfnisse und die entsprechenden Produktkenntnisse unerlässlich. Doch auch die besten Voraussetzungen können hier nutzlos sein, wenn Sender und Empfänger nicht auf der gleichen Wellenlänge sind.

Mit diesem Seminar bieten wir Beratern und Verkäufern im Baustoff-Fachhandel ein Training, mit dem die Grundlagen des erfolgreichen Verkaufens erarbeitet und vertieft werden. Sowohl Einsteiger als auch erfahrene Verkäufer erhalten wertvolle Denkanstöße und lernen, wie unterschiedliche Techniken zum Ziel führen.

Unser Vertriebsleiter Herr Volkmар Templin, der seit mehr als 25 Jahren erfolgreich im Verkauf tätig ist, führt Sie durch den Tag und wird mit Beispielen, Bildern und praktischen Übungen ihren Blickwinkel verändern. Die Beziehung Verkäufer/Kunde steht hier neben Ihrer eigenen Person im Mittelpunkt.

## TERMINÜBERSICHT

05.02.2019	22527 Hamburg Lindner Park-Hotel Hagenbeck Hagenbeckstraße 150
06.02.2019	24537 Neumünster Hotel „Altes Stahlwerk“ • Rendsburger Str. 81
19.02.2019	18055 Rostock Radisson Blue Hotel • Lange Straße 40

## ALLGEMEINES

Zielgruppe:	Baustoff-Fachhändler
Dauer:	09:00 – 17:00 Uhr
Kosten:	98,00 EUR / Person zzgl. MwSt.
Anmeldung:	spätestens 10 Tage vor dem Termin
Teilnehmer:	max. 14 Personen

## THEMENSCHWERPUNKTE:

- Block 1: Standortbestimmung**  
Wo stehe ich heute? Wohin will ich?
- Block 2: Persönliche Wirkung**  
Eigen- und Fremdwahrnehmung
- Block 3: Unterschiedliche Betrachtungsweisen des Verkaufens**  
Warum kauft der Kunde bei mir?  
Zählt wirklich immer nur der Preis?
- Block 4: Verschiedene Verhandlungstechniken**  
Unterschiedliche Kunden brauchen unterschiedliche Ansprachen
- Block 5: Erfolgreiche Akquisition von Neukunden**  
Warum sollte der Neukunde ausgerechnet mit mir sprechen?
- Block 6: Höhere Wertschöpfung bei Bestandskunden**  
Der Bestandskunde als Werbeträger Nr. 1?
- Block 7: Steigerung der Kundenzufriedenheit**  
Zufriedene Kunden kommen wieder!
- Block 8: Praktische Übungen**  
Die Theorie ist schön, aber funktioniert das wirklich?

## IHR REFERENT

**Volkmар Templin**, *Vertriebsleiter quick-mix Region Nord, quick-mix Hamburg-Kaltenkirchen GmbH & Co. KG*

Volkmар Templin wurde im Jahre 1969 in Mölln geboren. Nach dem Abitur absolvierte er eine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann im Baustoffhandel. Hier konnte er erste Erfahrungen im Vertrieb sammeln. 1995 trat Herr Templin in die Firma quick-mix ein. Zunächst war

er als Außendienst tätig, später als Vertriebsleiter. Heute ist er als Prokurist verantwortlich für die Vertriebsregion Nord. Durch lange Erfahrung in Vertrieb und stetige Weiterbildung ist Herr Templin heute auch als Verkaufstrainer im Unternehmen tätig.

