

/SELLING.FOR.GEEKS

IT Produkte und Dienstleistungen
erfolgreich verkaufen -
ohne zum lästigen Verkäufer zu werden.



Warnung >>

Nach diesem Kurs werden schlechte Verkäufer Dich noch mehr nerven als jetzt. Fehler fallen immer stärker auf, wenn man selbst weiss, wie es besser geht.



/README.TXT

Verkaufen an sich ist schon schwierig genug. Sich selbst und seine eigenen Produkte gut zu verkaufen ist das Schwierigste überhaupt.

Die Alternative: Statt lästiger Verkäufer - kompetenter Berater! Deinem Kunden das Gefühl geben, mit Dir einen perfekten Partner zu haben, der Ihm hilft seine Probleme zu lösen und seine Ziele zu erreichen? So dass dieser dann sagt: ‚Das überzeugt mich!‘

Klingt gut für Dich?
Dann investiere einen Tag mit uns!

Danach wird sich Verkaufen nicht mehr wie Verkaufen anfühlen. Sondern richtig gut. Und das Beste: Deinen Kunden wird es genau so gehen.

/SUMMARY.TXT

- Geeks only >>** Was macht IT Leistungen so schwer zu verkaufen? Wie lösen wir das?
- Wichtig >>** Was ist das Allerwichtigste, das der Kunde im Beratungsgespräch braucht? 9 von 10 IT Verkäufern setzen auf das falsche Pferd. Deswegen nerven sie.
- Spannend >>** Wann kaufen Kunden? Wann nicht? Garantiert nachvollziehbar.
- Handwerkszeug >>** Deine IT Tools beherrschst Du aus dem Eff-Eff. Deine Kommunikations-Tools auch?
- Hohe Schule >>** Vom lästigen Verkäufer zum kompetenten Berater. Schritt für Schritt
- Üben, Trainieren, Ausprobieren >>** Logisch. Deine Lösungen testest Du ja auch vor der Übergabe an den Kunden.

Dein Trainer

DI Alex Rammlmair
Seit 20 Jahren in
der IT:



- > Erst IT Systeme entwickelt.
- > Dann IT Projekte geleitet.
- > Dann IT Systeme vertrieben.
Vor Ort in über 20 Ländern auf 5 Kontinenten.
- > Mag verkaufen nicht. Mag es, wenn Kunden gerne kaufen.

Investition

Unternehmer geben nicht einfach Geld aus. Unternehmer investieren sinnvoll. Investitionen in Dich selbst haben praktisch immer die beste Rendite.

Wie viel für unser Training:

Ein Tag aus Deinem Leben.
Und 790 EUR. Exklusive USt.

Zum Vergleich: Wie viel kostet Dich ein einziger Auftrag, den Du beim Verkaufsgespräch unnötig auf der Strecke lässt?

Das sagen Teilnehmer über unsere Seminare:

‚Unglaublich. Ich konnte die Inhalte bereits am nächsten Tag erfolgreich einsetzen.‘ **Thomas Engel**
‚Ich vergebe einen Oscar für den Lernerfolg.‘ **Hans Gruber**
‚Fortsetzung bitte.‘ **Thomas Snor**

Zufrieden - oder Geld zurück

Du willst Dir trotzdem Dein eigenes Bild machen? Großartig. Melde Dich an und komm einfach zum Seminar. Wenn Du dort nach ein, zwei Stunden erkennst, dass das nichts für Dich ist - dann gehst Du einfach wieder. Und kriegst Deine Kohle zurück. Ohne Formular, ohne Diskussion. Wenn Du nichts davon hast, warum sollst Du dann dafür bezahlen?

Gut für Dich

Wir haben nur wenige Plätze frei. In großen Gruppen kommst Du sonst schlecht zum Zug.

Jetzt gleich eine Entscheidung treffen!

Anmeldung unter
www.ax-xo.com/sellingforgeeks



AX-XO

Sterngasse 3, 1010 Vienna, Fon +43 (1) 817 3744, office@ax-xo.com