

# GANZTÄGIGES SEMINAR

„ERFOLGREICH VERKAUFEN & NEUKUNDENGEWINNUNG“

## UNSER BELIEBTES SEMINAR FÜR MEHR KUNDEN & UMSATZ.

Mit Fachwissen alleine ist es nicht getan. Wer erfolgreich verkaufen möchte, der sollte sich auch in Gesprächsführung, Körpersprache oder Mimik von seiner individuell besten Seite zeigen. Selbst Reklamationen lassen sich dann geschickt meistern.

Teilnehmerorientiert und effektiv besprechen und bearbeiten wir die klassischen Instrumente der Neukundengewinnung.

***Sie werden über Ihre Erfolge überrascht sein.***



*Mein Name mein Name ist Hannelore Vohs-Skrabek und seit 1990 bin ich als PR-Referentin und Verkauf-Coach in der Beauty-Branche aktiv.*

*Wenn Sie der Meinung sind, dass „Frau“ nie auslernt, an lebendigem Austausch und aktiven Trainings interessiert sind, dann besuchen Sie dieses Seminar.*



## SOFORT LOSLEGEN

### Teil 1: NEUKUNDENGEWINNUNG HEUTE

Zählen in unserer digitalen Welt eigentlich noch Anzeigenschaltungen oder Flyerverteilung und Co? Was bringt wirklich etwas und wie machen sie es richtig?

### TRAININGSINHALTE „NEUKUNDENGEWINNUNG“

#### ANZEIGEN

So schalten Sie richtig – und dann bringen Anzeigen / Pressemitteilungen auch Resonanz und Erfolg!

#### PRESSEARBEIT

Machen Sie es wie die Medien-Profis...

#### KOOPERATIONEN

Wie finden Sie den besten Kooperationspartner für sich und was können Sie zukünftig gemeinsam tun?

#### STUDIO-AKTIONEN

Richtig geplant und beworben. Wir finden zusammen mit Ihnen die optimalen Plattformen um viele Neukunden zu erreichen. Schauen Sie genauer hin und generieren Sie Ihre individuelle Werbung erfolgreich.



*Ihr Beauty und Business*



*Partner*



So erreichen Sie uns:

**H V S Agentur**

53604 Bad Honnef - Postfach 6204

0157 - 73986943

info@hvs-agentur.de

www.hvs-agentur.de

## Den richtigen Marketing-Mix finden?

Ort, Lage und Zielgruppe bestimmen die Werbemaßnahmen, die genau aufeinander abgestimmt werden müssen um Erfolge zu bringen.

### **Was ist, wenn alle Ihre bisherigen Versuche keinen Erfolg gebracht haben?**

Kein Problem! Schon in unserem Seminar werden Sie wahrscheinlich die Schwachstellen erkennen und zukünftig mehr Erfolge erzielen.

---

*„Nur sprechenden Menschen wird geholfen“ – Hannelore Vohs-Skrabek*

---

Der Erfahrungsaustausch mit Kolleginnen aus der gleichen Branche zeigt Ihnen neue, bisher nicht erkannte Lösungsansätze für die Zukunft.

## TEIL 2: „ERFOLGREICH VERKAUFEN“

Wie führe ich selbst schwierige Verkaufsgespräche richtig und gibt es überhaupt goldene Verkaufsregeln? Wie immer auch in diesem Seminar ganz besonderer Schwerpunkt auf praktischen Übungen.

Was ist dran an Sätzen wie:

*„ich will niemandem etwas aufschwätzen“ – „ich kann nur etwas verkaufen, was ich kenne und selbst benutze“...*

## TEIL 3: „DIE KRAFT DER GEDANKEN“

Wie wir unsere Gedanken richtig nutzen können – ein spannendes Thema!

Viele von uns werden immer wieder „Opfer“ von selbsterfüllenden Prophezeiungen oder negativen Glaubenssätzen.

Wir reden darüber und machen Ihnen bewusst, welche Auswirkungen diese auf ein Verkaufsgespräch haben können.

---

*„Die Beauty-Branche versteht sich als Service-Branche und wird auch so bei der Kundin wahrgenommen und erwartet. Damit einher geht oft mangelnde Verkaufskompetenz – dies steht bei vielen Beauty-Profis sogar im Widerspruch zur Service-Leistung.“ – Hannelore Vohs-Skrabek*

---