

Seminar 2019 Auf Einwände gekonnt reagieren

12. November 2019 | Hamburg



Auf Einwände gekonnt reagieren

Das Training bietet handfeste Tipps & Techniken für den Umgang mit Einwänden ebenso wie zwischenmenschliche Einsichten zu den Ursachen von Verstimmungen im Verkaufsgespräch. Dabei arbeiten wir an den konkreten Problemstellungen aus dem Verkaufsalldag der Teilnehmer, ob beim Verkauf von Anzeigen oder Beilagen in der regionalen Tageszeitung oder dem Anzeigenblatt, oder beim Verkauf digitaler Werbeprodukte für die regionalen Werbetreibenden. So gewährleisten wir maximale Praxisrelevanz und Einsetzbarkeit des Gelernten im Tagesgeschäft.

Ziel ist es, auch bei abweisenden, skeptischen, und beschwerdefreudigen Kunden und Geschäftspartnern Parkettsicherheit zu vermitteln – Einwände und Widerstände also als freudige Herausforderung zu begegnen.

Die Teilnehmer erhalten ein schlagkräftiges Repertoire an Kommunikationstechniken, um mit Einwänden und Beschwerden erfolgreich umzugehen. Sie reflektieren die kommunikativen Fallen bei der Einwandbehandlung und lernen, dem Kunden auch bei Widerständen auf Augenhöhe zu begegnen.

Vortragsphasen wechseln in diesem Format immer mit praxisorientierten Übungsphasen und Verkaufstrainings ab, die ausreichend Gelegenheit geben, selbst auszuprobieren und Sicherheit zu erlangen.

Die Trainerin

Carola Frost ist Expertin für strategische Werbeträger-Vermarktung. Sie berät namhafte Tageszeitungen und Online-Vermarkter bei der (crossmedialen) Entwicklung ihres Werbekundengeschäfts und trainiert dabei seit vielen Jahren an der Front Mediaberater für ein erfolgreiches Geschäft mit den Werbekunden. Sie selbst blickt auf eine eigene Karriere in der Print- und Online-Vermarktung zurück.

Agenda

Termin: Dienstag, 12. November 2019
Dauer: 10:00 Uhr bis 17:00 Uhr
Leitung: Carola Frost

Zielgruppe: Mediaberater, Anzeigenverkäufer, Handelsvertreter, Mitarbeiter im Verkaufsdienst, Mitarbeiter im Outbound, Crossmedia-Verkäufer, Verkaufsleiter, Anzeigenleiter

Ablauf/Inhalte

- (Beweg-)Gründe für Einwände
- Der feine Unterschied: Vorwand und Einwand
- Immer auf der sicheren Seite: Die 3 besten Tipps für Vorwände
- Handling von „schwierigen“ Situationen
- Wie Sie inhaltlich auf gute Gegen-Argumente kommen.
- Bewährte Reaktionen auf die häufigsten Einwände
- Auch die Verpackung zählt: Erfolgreiche Gesprächstechniken, um allen Einwänden souverän zu begegnen



Auf Einwände gekonnt reagieren

Dienstag, 12. November 2019

Bitte digital ausfüllen und an sek@zmg.de senden
oder ausdrucken und faxen an **(0 69) 97 38 22-51**
Sie erhalten eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

Auf Einwände gekonnt reagieren

■ Referentin

Carola Frost

Carola Frost - Vermarktungskonzepte für Medien
www.carola-frost.de

■ Veranstalter

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH
Darmstädter Landstraße 125, 60698 Frankfurt/M.
E-Mail: sek@zmg.de, Tel. (0 69) 97 38 22-19

■ Kosten

ZMG-Partnerverlage: **590,- €** zzgl. MwSt.
Ansonsten: **1180,- €** zzgl. MwSt.
Tagungsgetränke und ein Mittagsbuffet sind im Preis
enthalten.

■ Veranstaltungsort

NH Hotel Hamburg Altona
Stresemannstr. 363-369
22761 Hamburg

■ Mindestteilnehmerzahl

5 Personen

■ Teilnehmer/in 1

Name, Vorname

Funktion/Position

E-Mail

■ Teilnehmer/in 2

Name, Vorname

Funktion/Position

E-Mail

■ Teilnehmer/in 3

Name, Vorname

Funktion/Position

E-Mail

■ Ansprechpartner/in

Name, Vorname

Durchwahl

E-Mail

■ Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ, Ort

■ Datum, Unterschrift

Stornierung, Rücktritt: Stornierungen sind schriftlich bis vierzehn Tage vor Beginn der Veranstaltung möglich und werden unter Berechnung einer Bearbeitungsgebühr von 50% entgegengenommen. Bei späteren Stornierungen oder Nichterscheinen sind die vollen Teilnahmegebühren zu entrichten. Selbstverständlich können Sie sich vertreten lassen, bitte nennen Sie uns vorher schriftlich (per E-Mail an sek@zmg.de) den/die Ersatzteilnehmer.

Absage von Veranstaltungen: Die ZMG kann die Veranstaltung aus wichtigem Grund, insbesondere bei zu geringer Teilnehmerzahl, bei Ausfall bzw. Erkrankung von mehreren Referenten, Hotelschließung oder höherer Gewalt, absagen. Im Fall einer zu geringen Teilnehmerzahl kann die Absage bis vierzehn Tage vor Beginn der Veranstaltung erfolgen. In allen anderen Fällen einer Absage aus wichtigem Grund sowie bei Änderungen des Programms wird die ZMG die Teilnehmer so rechtzeitig wie möglich informieren. Muss eine Veranstaltung abgesagt werden, wird die bereits gezahlte Teilnahmegebühr erstattet. In diesem Fall bestehen keine Ersatz- oder Ausfallansprüche an die ZMG.