



OFFENE SEMINARE 2009

// Führung // Telefon // Verkaufen // Rhetorik



Weiterbildung ist Vertrauenssache.
Seit 20 Jahren bewegt avio Menschen und Unternehmen
in ganz Europa. Über 45.000 Teilnehmer aus kleinen und
großen Unternehmen haben bereits von unseren Train-
ings profitiert.

Dieser Erfolg kommt nicht von ungefähr: Grundlage des
Erfolgs ist die persönliche Betreuung in der Planung, die
aktive Zusammenarbeit im Training und das Gespräch
über den Tag hinaus.

Finden Sie im Programm Ihr Thema und melden Sie sich
an. Per Fax, im Internet oder im persönlichen Gespräch.

HERZLICH WILLKOMMEN

Unser Angebot für Ihre
Weiterbildung

// DER GUTE TON AM TELEFON

Professionell telefonieren mit Kunden

Telefongespräche sind die Visitenkarte Ihres Unternehmens. Üben Sie, wie Sie kundenorientiert und freundlich telefonieren. Trainieren Sie in der Gruppe passende Redewendungen und Verhaltensweisen für den kompetenten Auftritt am Telefon. Im Seminar erhalten Sie Tipps und Tricks, die Sie sofort umsetzen können. Damit Ihre Telefonate gelingen.

Inhalte:

- Gesprächseröffnung und Begrüßung
- Aufbau und Phasen des Gesprächs
- Sprache und Stimme
- Kundenorientierung am Telefon
- Gesprächsführung und bewusste Kommunikation
- Optimale Organisation des Arbeitsplatzes
- Umgang mit Stress und Anspannung

Ein Seminar für alle,
die einfach richtig telefonieren wollen.

RICHTIG TELEFONIEREN !

2./3. Februar 2009 – Freiburg

12./13. März 2009 – Freiburg

27./28. April 2009 – Köln

11./12. Mai 2009 – Freiburg

16./17. Juni 2009 – Freiburg

28./29. Juli 2009 – Köln

9./10. September 2009 – Freiburg

14./15. Oktober 2009 – Freiburg

7./8. Dezember 2009 – Freiburg

Die Seminarzeiten sind jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr. Im Teilnahmebeitrag von 580,- € sind enthalten: umfangreiche Trainingsunterlagen, leckere Verpflegung, Getränke, Fotodokumentation und Zertifikat.



// VERKAUFEN AM TELEFON

Der heiße Draht zum Kunden

Sie möchten am Telefon verkaufen. Dafür gibt es Regeln und Tricks. Lernen Sie, Kunden anzusprechen und Bedarf zu wecken. Trainieren Sie Einwandbehandlung und Abschlusstechniken. Damit Sie erfolgreich am Telefon verkaufen.

Inhalte:

- Grundlagen des Telefonverkaufs
- Aufbau von Akquisegesprächen
- Typgerechte Gesprächsführung
- Verkaufstechniken fürs Telefon
- Termine vereinbaren
- Einwänden begegnen
- Abschlusstechniken optimieren
- Selbstmotivation steigern

BEI ANRUF ERFOLG !

4./5. Februar 2009 – Freiburg

2./3. März 2009 – Freiburg

7./8. Mai 2009 – Köln

23./24. Juli 2009 – Freiburg

10./11. August 2009 – Freiburg

29./30. September 2009 – Köln

18./19. November 2009 – Freiburg

Die Seminarzeiten sind jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr. Im Teilnahmebeitrag von 680,- € sind enthalten: umfangreiche Trainingsunterlagen, leckere Verpflegung, Getränke, Fotodokumentation und Zertifikat.



Ein Seminar für alle,
die am Telefon terminieren und verkaufen.

// BASIS-VERKAUFSTRAINING

Der erfolgreiche Start in den Verkauf

Im Seminar geht es um die Grundlagen des Verkaufs. Es geht um Tipps und Kniffe, die »Einsteigern« den Verkaufsalldtag erleichtern. Aber auch »alte Hasen« können in dieser Runde ihr Wissen auffrischen und so Verkaufserfolge langfristig sichern. Informieren Sie sich über das Basiswissen zum Verkauf! Lernen Sie in diesem Training, wie Sie Kunden überzeugen und Ihren Verkaufserfolg steigern! Trainieren Sie Verkaufs- und Abschlusstechniken, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit unterstützen und Sie so zum Erfolg führen!

Inhalte:

- Die Grundlagen für den Verkaufserfolg
- Verkaufspsychologie
- Die Phasen des Verkaufsgesprächs
- Kommunikation und Gesprächsführung
- Kundennutzen vermitteln
- Auf Einwände reagieren
- Kaufsignale erkennen
- Abschlusstechniken

Ein Seminar für alle,
die mit Kunden zu tun haben.

BESSER VERKAUFEN !

21./22. Januar 2009 – Freiburg

16./17. März 2009 – Freiburg

13./14. Mai 2009 – Freiburg

18./19. Juni 2009 – Freiburg

14./15. Juli 2009 – Freiburg

12./13. August 2009 – Köln

17./18. September 2009 – Freiburg

8./9. Oktober 2009 – Freiburg

20./21. Oktober 2009 – Köln

16./17. November 2009 – Freiburg

Die Seminarzeiten sind jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr. Im Teilnahmebeitrag von 580,- € sind enthalten: umfangreiche Trainingsunterlagen, leckere Verpflegung, Getränke, Fotodokumentation und Zertifikat.



// INTENSIV-VERKAUFSTRAINING

Umsatz steigern – Abschlüsse sichern

Sie sind Verkäufer im Innen- oder Außendienst. Erhöhen Sie Ihre Verkaufsstärke und optimieren Sie Ihren Auftritt, denn auch Ihr Tag hat nur 24 Stunden, und die sollen so ergiebig wie möglich sein. Lernen Sie in diesem Training, wie Sie sich selbst gut organisieren, Ihre Kunden überzeugen und Ihren Verkaufserfolg steigern. Trainieren Sie Verkaufs- und Abschlusstechniken, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit unterstützen und so Ihren Erfolg langfristig sicherstellen.

Inhalte:

- Kundenanalyse und Verkaufsstrategie
- Verkaufsrhetorik
- Erfolgreiche Kundenakquisition
- Emotionen im Verkauf
- Selbst- und Zeitmanagement
- Abschlusstechniken erfolgreich einsetzen
- Strategien für Up-Selling und Cross-Selling
- Impulse zur Kundenbindung

Ein Intensiv-Training für
Verkäufer und Außendienstmitarbeiter.

VERKAUFSIMPULSE PUR !

23./24. Januar 2009 – Freiburg

13./14. Februar 2009 – Köln

24./25. März 2009 – Freiburg

5./6. Mai 2009 – Köln

9./10. Juni 2009 – Freiburg

21./22. Juli 2009 – Freiburg

18./19. August 2009 – Freiburg

24./25. September 2009 – Freiburg

22./23. Oktober 2009 – Köln

12./13. November 2009 – Freiburg

15./16. Dezember 2009 – Freiburg

Die Seminarzeiten sind jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr. Im Teilnahmebeitrag von 680,- € sind enthalten: umfangreiche Trainingsunterlagen, leckere Verpflegung, Getränke, Fotodokumentation und Zertifikat.



// DAS FÜHRUNGSSEMINAR

Führungskompetenz erweitern und Ziele erreichen

Im avio-Führungsseminar arbeiten Sie an Ihrem Führungsstil. Sie überdenken, korrigieren und erweitern Ihre Führungsinstrumente, um Ihr Team als Ganzes und Ihre Mitarbeiter als Individuen zum Erfolg zu führen.

Inhalte:

- Grundlagen der Kommunikationspsychologie
- Individuelle Kompetenz-Matrix
- Führungsstile und effektive Führungsinstrumente
- Grundlagen der Teambildung
- Mitarbeiterpotentiale zielgerichtet nutzen
- Delegieren und Vertrauen
- Rollenverständnis und Kongruenz
- Lösungsorientierte Mitarbeitergespräche
- Zielvereinbarung und Zielverfolgung

Zwei intensive Tage
für Verantwortliche und Entscheider.

AUF DEN PUNKT GEBRACHT !

17./18. Februar 2009 – Köln

6./7. März 2009 – Freiburg

1./2. April 2009 – Köln

26./27. Mai 2009 – Freiburg

7./8. Juli 2009 – Freiburg

27./28. August 2009 – Köln

1./2. Oktober 2009 – Freiburg

20./21. November 2009 – Freiburg

3./4. Dezember 2009 – Köln

Die Seminarzeiten sind jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr. Im Teilnahmebeitrag von 980,- € sind enthalten: umfangreiche Trainingsunterlagen, leckere Verpflegung, Getränke, Fotodokumentation und Zertifikat.



// DAS RHETORIKTRAINING

Sicher auftreten – sicher kommunizieren

Sprechen lernt man durch Sprechen. Durch Training in der Gruppe und hilfreiche Rückmeldungen verbessern Sie das eigene Gesprächs- und Redeverhalten. Sie üben rhetorische Kniffe und lernen die »Do's und Dont's« der Gesprächsführung kennen. Dazu: Körpersprache, Stimme, Auftritt und Präsenz. Nach diesem Seminar werden Sie souverän typische Gesprächs- und Redesituationen in Beruf und Alltag meistern.

Inhalte:

- Grundlagen der Rhetorik und Kommunikation
- Kommunikationsmodelle verstehen und anwenden
- Klassische und moderne Argumentationsformen
- Atmung, Stimme, Wirkung
- Nonverbale Kommunikation: Körperhaltung und Gestik
- Redeaufbau und Spannungsbogen
- Ideen für gelungene Präsentationen
- Umgang mit Kritik und Angriffen

Das Training für alle,
die auf den Punkt kommen möchten.

WIRKUNG ERZIELEN !

16./17. Januar 2009 – Köln

27./28. Januar 2009 – Freiburg

4./5. März 2009 – Freiburg

29./30. April 2009 – Köln

28./29. Mai 2009 – Freiburg

16./17. Juli 2009 – Freiburg

30./31. Juli 2009 – Köln

22./23. September 2009 – Freiburg

12./13. Oktober 2009 – Freiburg

24./25. November 2009 – Köln

Die Seminarzeiten sind jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr. Im Teilnahmebeitrag von 580,- € sind enthalten: umfangreiche Trainingsunterlagen, leckere Verpflegung, Getränke, Fotodokumentation und Zertifikat.



// DIE NEUE SCHLAGFERTIGKEIT

Charmant kontern – geistreich punkten

Schlagfertigkeit ist erlernbar. Nach diesem Training werden Sie Lösungen für Situationen griffbereit haben, in denen es Ihnen bisher sprichwörtlich die Sprache verschlagen hat. Lernen Sie kommunikative Tricks und Kniffe kennen und üben Sie mit viel Spaß, diese unmittelbar, direkt und spontan anzuwenden. Alle Fertigkeiten, Tipps und Kniffe lassen sich sofort umsetzen. Mit »durchschlagendem« Erfolg!

Inhalte:

- Grundlagen der Schlagfertigkeit
- Den Wortschatz systematisch erweitern
- Mit Bildern jonglieren – mit Worten punkten
- Kreativ mit Sprache spielen
- Spontan und souverän reagieren
- Umgang mit Nervosität und Anspannung
- Die zehn goldenen Schlagfertigkeitstechniken
- Das persönliche Potential nutzen

Das Training für alle,
die noch schlagfertiger werden wollen.

RICHTIG REAGIEREN !

6. Februar 2009 – Freiburg

31. März 2009 – Köln

22. April 2009 – Freiburg

24. Juni 2009 – Köln

10. Juli 2009 – Freiburg

17. Oktober 2009 – Freiburg

11. November 2009 – Freiburg

Die Seminarzeiten sind jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr. Im Teilnahmebeitrag von 360,- € sind enthalten: umfangreiche Trainingsunterlagen, leckere Verpflegung, Getränke, Fotodokumentation und Zertifikat.



Als starkes Team sind wir Ansprechpartner für den gesamten Weiterbildungsbedarf Ihres Unternehmens.

Fordern Sie unser Gesamtangebot für firmeninterne Schulungen an oder melden Sie sich doch einfach für eines unserer offenen Seminare an.

Gerne möchten wir Sie bei avio begrüßen.



JETZT ANMELDEN !

Wir freuen uns auf Sie.

Allgemeine Geschäftsbedingungen für offene Seminare

Anmeldungen können telefonisch, schriftlich oder auch per E-Mail erfolgen und werden in der Reihenfolge ihres Eingangs gebucht. Mit der Anmeldung erkennen Sie unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen an. Frühzeitiges Anmelden sichert Ihnen Ihren Seminarplatz.

Die einzelnen Seminarinhalte orientieren sich an unserem Seminarprogramm. Besondere Schwerpunkte werden wir praxisnah im Seminar erarbeiten. Sie können uns gerne auch schon vorab spezielle Trainingswünsche mitteilen. Wir behalten uns vor, Trainingsinhalte im Interesse der Teilnehmergruppe zu ändern. In unseren offenen Seminaren trainieren wir im Allgemeinen in Kleingruppen von max. 6 – 10 Teilnehmern. So ist eine intensive Betreuung und Umsetzung der Trainingsinhalte gewährleistet.

Der jeweilige Teilnahmebeitrag versteht sich zzgl. der gesetzlich gültigen Mehrwertsteuer und wird spätestens bei Veranstaltungsbeginn fällig. Der Teilnahmebeitrag umfasst den Seminarbesuch, Getränke, Snacks und Nachbereitungsunterlagen. Eine Stornierung oder Umbuchung der Anmeldung ist bis sechs Wochen vor Veranstaltungstermin kostenfrei, danach ist die Hälfte des Teilnahmebeitrags zu entrichten. Falls Sie am gebuchten Termin verhindert sind können Sie selbstverständlich jederzeit eine Ersatzperson stellen.

Wir behalten uns vor, die Veranstaltung aus wichtigen Gründen abzusagen. Bereits von Ihnen entrichtete Teilnahmegebühren werden Ihnen zurückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche, die nicht die Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit betreffen, sind, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit unsererseits vorliegt, ausgeschlossen.

Gerne erhalten Sie Informationen zu Anfahrt und Unterkunftsmöglichkeiten. Wir sind Ihnen auch bei der Hotelbuchung behilflich. Sprechen Sie uns einfach an! Wir möchten, dass Ihr Aufenthalt ein voller Erfolg wird und freuen uns schon auf Ihr Kommen.

SEMINARANMELDUNG

Seminartitel:

Termin:

Teilnehmer 1:

Teilnehmer 2:

Firma:

Abteilung:

Name:

Straße:

PLZ / Ort:

Telefon:

E-Mail:

Hiermit melde ich die oben stehende(n) Person(en) zum gewünschten Training an. Mit der Anmeldung erkenne ich die Anmeldebedingungen an.

per Fax an +49 (0)761/15078-20

Datum,
Unterschrift:

Inhouse-Schulung

Besuchen Sie uns im Internet und erfahren Sie mehr über unser Angebot an firmeninternen Trainings.



Führung und Management

www.avio.de/fuehrung

Telefon und Kundenorientierung

www.avio.de/telefon

Verkaufen und Beraten

www.avio.de/verkaufen

Rhetorik und Kommunikation

www.avio.de/rhetorik

Messe und Promotion

www.avio.de/messe