

Einkaufs- und Wirtschaftsgesellschaft  
für Verkehrsunternehmen mbH

**beka**

**Handel  
Bildung  
Verlag  
Kooperation**

# Mehr Abonnenten gewinnen!

**19. und 20. Oktober 2010  
Düsseldorf**

**Trainer:**  
**Dr. Ralf Hillemacher**  
Inhaber von Hillemacher Consulting, Aachen

**Zielgruppe:**  
Vertriebsmitarbeiter/innen, die Tickets  
verkaufen, Mitarbeiter, die in der  
Abonnenten-Betreuung arbeiten

CLASSIC SEMINAR

**Service-Informationen:**

Telefon: 02 21/95 14 49-13

E-Mail: [bildung@beka.de](mailto:bildung@beka.de)

**Bildungsteam:**

R. Domgörgen -13

H. Peters -14

C. Fahrentropp -14

I. Behnke -21

**Anmeldung:**

Fax: 02 21/95 14 49-30

oder [www.beka.de](http://www.beka.de)

**beka:**

Telefon: 02 21/95 14 49-0

Bismarckstraße 11-13

50672 Köln



## **Gruppenrabatte**

Nehmen mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens gemeinsam an derselben Veranstaltung zum gleichen Termin teil, dann erhalten sie für den zweiten Teilnehmer einen Rabatt von 10% und ab dem dritten Teilnehmer einen Rabatt von 20% auf die jeweilige Teilnahmegebühr. Ein Rabatt auf die Tagungspauschale und die Übernachtungskosten inkl. Frühstück kann bei Gruppenbuchungen nicht gewährt werden. Bei nachträglicher Teilstornierung wird der oben genannte Rabatt zurückgenommen.

## **Stornierung / Umbuchung / AGB**

Bei Stornierung nach Anmeldeschluss werden 50 % der Teilnahmegebühr sowie etwaige Hotelausfallkosten berechnet. Die Stornierung ist schriftlich vorzunehmen. Eine Vertretung ist selbstverständlich möglich. Bei Nichterscheinen werden die gesamte Teilnahmegebühr sowie die Hotelkosten berechnet. Alle Preise verstehen sich zzgl. der ges. Mehrwertsteuer. Desweiteren gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Mit freundlichen Grüßen

Ihre

Einkaufs- und Wirtschaftsgesellschaft  
für Verkehrsunternehmen (beka) mbH

### **Weitere Veranstaltungshinweise**

Merken Sie sich auch folgende Termine vor!

#### **Serviceorientierte Kundenbetreuung**

11. und 12. November 2010 in Bochum

#### **Telefontraining - Schwer auf Draht!**

24. und 25. November 2010 in Bochum

#### **Business-to-Business - Verkauf im ÖPNV**

09. und 10. Dezember 2010 in Düsseldorf

**Weitere Informationen zu unseren Seminaren finden Sie unter  
[www.beka.de](http://www.beka.de) → Seminar-Börse**

**Gerne senden wir Ihnen detaillierte Seminarankündigungen zu.  
Fordern Sie die Unterlagen unter [bildung@beka.de](mailto:bildung@beka.de) oder ☎ 0221-95144913 an!**

# Seminarprogramm

## Mehr Abonnenten gewinnen!

19. und 20. Oktober 2010 in Düsseldorf

### Referent

**Dr. Ralf Hillemacher**

Inhaber von Hillemacher Consulting, Aufsichtsratsvorsitzender der FirstAttribute AG, arbeitete im Vertrieb vom Akquisiteur bis zum Verkaufsdirektor, Autor des Buches „Der Meister-Verkäufer“ und seit 1998 als Berater und Trainer für die BOGESTRA tätig.

### Dienstag, 19.10.2010

- 09:00 Uhr **Wie sieht ein professionelles Verkaufsgespräch aus?**  
Theorien und Hintergründe aus Verkaufstechnik und Verkaufspsychologie
- 10:30 Uhr Kaffeepause
- 11:00 Uhr **Die richtige innere Haltung als Schlüssel zu stressfreiem Verkaufsgespräch und Erfolg**
- 12:30 Uhr Mittagspause
- 13:30 Uhr **Kundenansprache zum Abonnement-Verkauf**
- 15:00 Uhr Kaffeepause
- 15:30 Uhr **Bedürfnisse und Situation des Kunden analysieren**
- 17:00 Uhr **Ende des ersten Seminartages**
- 18:00 Uhr gemeinsames Abendessen mit Erfahrungsaustausch

### Mittwoch, 20.10.2010

- 09:00 Uhr **Präsentation des Abonnement-Angebots**
- 10:30 Uhr Kaffeepause
- 11:00 Uhr **Mit Einwänden und Fragen des Kunden professionell umgehen**
- 12:30 Uhr Mittagspause
- 13:30 Uhr **Umgang mit kündigungswilligen und unzufriedenen Abonnenten**
- 15:00 Uhr Kaffeepause
- 15:30 Uhr **Den Abschluss des Abonnement-Vertrages zielsicher durchführen**
- 17:00 Uhr Ende des Seminars

### Methoden

Trainer-Präsentationen, Diskussion und Erfahrungsaustausch

Bitte senden Sie uns die Anmeldung per Post oder per Fax unter 0221/ 951449-30 zurück!

beka GmbH  
Abt. Bildung  
Postfach 19 04 01

50501 Köln

Anmeldeschluss: 01.10.2010

## Teilnehmeranmeldung

**Seminar: Mehr Abonnenten gewinnen!**  
**Termin: 19. und 20. Oktober 2010 in Düsseldorf**

Vor- und Zuname: \_\_\_\_\_

Position: \_\_\_\_\_

Unternehmen: \_\_\_\_\_

Anschrift: \_\_\_\_\_

E-Mail-Adresse  
des Teilnehmers: \_\_\_\_\_

Telefon-Nr.: \_\_\_\_\_

Telefax-Nr.: \_\_\_\_\_

### Zimmerreservierung

Wir bitten um Buchung eines Einzelzimmers

ab Vorabend ( )

ab Kurstag ( )

Zimmerreservierung wird nicht gewünscht ( )

Die Teilnahmegebühr sowie die Tagungspauschale gem. Seminarankündigung zzgl.  
ges. MwSt. bitten wir in Rechnung zu stellen an

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

pdf