

## Lehrlingspower-Seminar: Geringe Kosten, hoher Nutzen



### DAUER:

1 Seminartag (8 Stunden) von 8.00 - 16.00 Uhr  
Teilnehmerzahl: mindestens 9, höchstens 15 Lehrlinge

**VERANSTALTUNGSTAGE:** Klagenfurt: Do. 06. Mai 2010  
Villach: Do. 11. März 2010  
Do. 20. Mai 2010 Do. 25. März 2010

### VERANSTALTUNGSORT:

Wirtschaftskammer Kärnten / Klagenfurt  
Wirtschaftskammer Kärnten / Bezirksstelle Villach

### KOSTEN:

Wir freuen uns, Ihnen mitteilen zu können, dass für Sie als Unternehmer **keine** Kosten anfallen.

75 % des Betrags werden als „zwischen- und überbetriebliche Ausbildungsmaßnahme“ gefördert. Die verbleibenden 25% werden von Ihrem Landesgremium übernommen. Die Verrechnung erfolgt über die Volkswirtschaftliche Gesellschaft. Es wird daher keine UST ausgewiesen.

### KLEINER BÜROKRATISCHER AUFWAND:

Bei verbindlicher Anmeldung ist der Gesamtbetrag von € 160,- einzuzahlen. Diese Summe wird Ihnen über zwei Förderanträge, die Ihr Lehrling am Ende des Seminartages erhält, zurückerstattet.

### KONTAKT:

Verbindliche Anmeldung und Information:  
Kerstin Jakobitsch, Tel. 05 90 90 4 - 733 · Fax 05 90 90 4 - 734



## Verkaufsgespräch: Powerseminar für Handelslehrlinge





Liebe Kolleginnen!  
Liebe Kollegen!

Gut ausgebildete und motivierte Lehrlinge tragen dazu bei, unsere Unternehmen am Markt besser zu positionieren, um den neuen Entwicklungen in der Zukunft besser gewachsen zu sein.

Wir haben daher unseren Lehrlingskurs „Pepper your Service - Gute Umgangsformen für Lehrlinge“ neu organisiert und hauptsächlich auf praxisbezogene Übungen zum Verkaufsgespräch und zur Persönlichkeitsbildung ausgerichtet.

75% der Kosten werden gefördert. Darüber hinaus ist eine finanzielle Unterstützung durch Ihr Landesgremium vorgesehen. Nach erfolgter verbindlicher Anmeldung schicken wir Ihnen die Formulare zu.

Investitionen in Ihre jungen Mitarbeiter sind Investitionen in die Zukunft Ihres Unternehmens. Daher ermöglichen Sie bitte Ihrem Lehrling die Teilnahme am Verkaufsgespräch-Seminar, welches wir in Zusammenarbeit mit der Volkswirtschaftlichen Gesellschaft veranstalten.

Freundliche Grüße

Jürgen Mandl  
Spartenobmann

Dr. Günter Schmidauer  
Projektleiter

Mag. Nikolaus Gstättnner  
Spartengeschäftsführer

## SEMINARINHALT:

- Die Kontaktaufnahme mit Kunden und Kundinnen
- Pflege der Kunden- und Kundinnen-Beziehungen
- Bedarfsermittlung, Beschwerdemanagement, Verhandlungstechniken
- Fragetechniken und ihr richtiger Einsatz
- Motive und Hintergründe einer Reklamation
- Zusatzprodukte und Dienstleistung erfolgreich verkaufen
- Verkaufs- und Preisargumentation
- Optimale Gesprächsführung mit Kunden und Kundinnen, Vorgesetzten, Kollegen und Kolleginnen
- „Aktives Zuhören“ im Gespräch
- Bedeutung der nonverbalen Kommunikation
- Das abschlussorientierte Verkaufsgespräch

## ZIELE:

Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen erlernen Strategien, um Kunden- und Kundinnenwünsche zu erkennen und erfolgreiche Kunden- und Kundinnenbeziehungen aufzubauen und können diese in ihrem beruflichen Alltag einsetzen. Sie erhalten das Rüstzeug, um in schwierigen Situationen besser zu argumentieren und Einwände als Herausforderung zu sehen. Sie betrachten Kunden- und Kundinnen-Reklamationen als „2. Chance“ und agieren professionell in den verschiedenen Verkaufssituationen.

## METHODIK:

- Theoretischer Input
- Fallbeispiele aus der Praxis der Teilnehmer und Teilnehmerinnen
- Rollenspiele und Videotraining

## SEMINARUNTERLAGEN / ABSCHLUSS:

Im Preis inbegriffen sind schriftliche Seminarunterlagen (20 Seiten). Nach Abschluss der Veranstaltung erhält jeder Teilnehmer und jede Teilnehmerinnen eine Teilnahmebestätigung und eine persönliche Auszeichnung.

## SEMINARLEITUNG:

Mag. Barbara Graber