

---

# Trainings für EinzelteilnehmerInnen



Termine 2020/2021

Inklusive Event-Tipps!

Von PersonalmanagerInnen mehrfach zur Nr. 1 im Verkaufstraining gewählt.

## Offen für Ihren Erfolg

### Verkaufs-Know-how für Sie als EinzelteilnehmerIn



Sie halten unser aktuelles Angebot für EinzelteilnehmerInnen in Händen. Entwickelt für Menschen, die ihren Verkaufserfolg steigern wollen.

#### Nutzen Sie dazu unser breites Angebot:

Sie wollen intensiv an Ihrer Verkaufskompetenz arbeiten? Unsere **offenen Verkaufstrainings** bieten Ihnen dazu die Möglichkeit. Mit unserem TriStream®-Trainingsprogramm begleiten wir Sie bis zur erfolgreichen Umsetzung des Gelernten in Ihrer Praxis. Wie wir das tun, lesen Sie auf Seite 4.

Sie wollen wissen, worauf es beim Verkaufen über Video-Konferenz ankommt? In unserem neuen Training **»Erfolgreiche Verkaufsgespräche via Video-Konferenz«** zeigen wir Ihnen, wie Sie das Maximum aus diesem vielfach noch ungewohnten Medium herausholen. Das Training findet – wie könnte es anders sein – als LIVE-Webtraining über Video-Konferenz statt.

Sie wollen Ihre Verkaufskompetenz online erweitern? Dann ist unsere **Webinar-Akademie** genau die richtige Wahl für Sie. Sie können je nach Aufgabenbereich in Ihrem Unternehmen Ihr Ausbildungs-

programm wählen. Die einzelnen Module dauern max. 60 Minuten, und sollten Sie mal einen Teil verpassen, können Sie diesen bequem und zeitunabhängig als Aufzeichnung nachholen. Im Rahmen der Online-Sessions steht Ihnen ein Live-Moderator mit Rat und Tat zur Seite und beantwortet Ihre Fragen kompetent.

Ihnen ist wichtig, über zukunftsweisende Trendthemen im Verkauf topinformiert und allen anderen einen Schritt voraus zu sein? Arbeiten Sie im **Open Space »Digitales Verkaufen«** gemeinsam mit Experten an Ideen und Lösungen, die Ihren Verkaufserfolg und den Erfolg Ihres Unternehmens stark pushen werden!

Und wenn Sie frische Impulse von Top-Verkaufsexperten, erfolgreichen ManagerInnen und SpitzensportlerInnen spannend finden, dann sind Sie bei unseren **Business-Frühstück-Events** genau richtig. Holen Sie sich in spannenden Impulsvorträgen und Podiumsdiskussionen die Erfolgsgeheimnisse aus Verkauf und Spitzensport.

Alle aktuellen Trainingstermine für EinzelteilnehmerInnen finden Sie in diesem Folder und auf [www.vbc.biz](http://www.vbc.biz) in der Rubrik »Für Einzelpersonen«. Mehr zur Webinar-Akademie lesen Sie auf Seite 12, und alles zu unseren Kundenevents erfahren Sie auf Seite 13. Wir freuen uns auf Sie!

Herzliche Grüße,

*T. Weichselberger*

Mag.ª (FH) Tamara Weichselberger  
Prokuristin VBC



**Kostenlose Telefonnummer: 00800 200 200 20**

## TriStream® – Entwickelt für alle Menschen, die im Verkauf erfolgreich sein wollen!

### Jeder Verkäufer und jede Verkäuferin ist einzigartig!

TriStream® ist eine auf Erkenntnissen der Lernforschung basierende Lehr- und Lernmethode. Sie hat sich nach 190.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmern bei VBC als **die erfolgreichste und wirkungsvollste Methode** herausgestellt, um das Gelernte für sich nutzbar zu machen und erfolgreiches Verhalten zur guten Gewohnheit werden zu lassen. TriStream® -Trainingsprogramme sind mit einer Mischung unterschiedlichster Lehr- und Lernmedien exakt auf Ihre **individuellen Bedürfnisse** und Ihre **Verkaufspraxis** abgestimmt. In Präsenztrainings oder LIVE-Webtrainings werden Ihre entscheidenden **Kundensituationen** geübt. Danach verstärken **individuelle Selbstlerneinheiten** die konkrete Umsetzung beim Kunden – unterstützt durch Fachbücher, Hörbücher und E-Learnings. Mit dem Online-Transfer-Check (OTC) testen und wiederholen Sie zum Abschluss Ihrer Ausbildung nochmals aktiv Ihr Wissen.

### Professionelle Lernbegleitung für maximale Wirksamkeit.

Ein **Tutor begleitet Sie über die gesamte Ausbildung** bei der erfolgreichen Umsetzung des Gelernten und steht Ihnen dabei für Fragen zur Verfügung. Er unterstützt Sie bei der Umsetzung Ihrer Selbstlerneinheiten, die der Trainer individuell auf Ihre Ziele und Bedürfnisse abstimmt. Zusätzlich führt er **terminisierte Coaching-Gespräche** mit Ihnen und hilft Ihnen, das Gelernte **wirkungsvoll in Ihrer Praxis einzusetzen**.

## Ihre Ausbildung beinhaltet jeweils ein 6-monatiges TriStream®-Trainingsprogramm

- Verkaufs-Kompetenz-Check (VKC) mit persönlicher Auswertung zum Ausbildungsstart
- 1-4 Präsenztrainingstage (je nach Thema)
- Persönliches Erfolgsjournal mit bis zu 65 Selbstlerneinheiten
- E-Learning-Kurs/E-Videos
- Tutorielle Begleitung via Telefon und E-Mail über die gesamte Ausbildungsdauer
- Lehr- und Lernmedien
- Online-Transfer-Check (OTC) als Abschluss

Bei den Trainings **»Geheimnisse der Telefonprofis«, »Termin-turbo am Telefon«** und **»8 Stufen zum Verkaufserfolg«** erhalten Sie zusätzlich das Buch und Hörbuch zum Training, bei **»Professionelles Handwerkszeug für wirkungsvolles Leadership«** das dazugehörige Buch.


Die Trainings für Einzelteilnehmer entsprechen inhaltlich den VBC-Trainings für Unternehmen. Nähere Informationen zum Inhalt finden Sie unter [www.vbc.biz](http://www.vbc.biz) in der Rubrik **»Für Einzelpersonen«**.


# Innendienst

## Geheimnisse der Telefonprofis

So stärken Sie die Beziehung zum Kunden am Telefon



 Am Telefon können die richtigen Worte zum richtigen Zeitpunkt in kürzester Zeit über den Gesprächserfolg entscheiden. Holen Sie sich in diesem Training die **Erfolgsgeheimnisse** für Ihre Kundengespräche am Telefon! Erfahren Sie, wie Sie Ihre Kundenbeziehungen stärken, herausfordernde Telefonate positiv abschließen und den Erfolgsfaktor Telefon für Ihr Unternehmen **gewinnbringend einsetzen**.

 Dauer: 6 Monate mit 2 Präsenztrainingstagen

Präsenztraining	Ort	Trainerin
13.-14.10.2020	Mödling bei Wien	Michaela Simlinger
16.-17.03.2021	Mödling bei Wien	Michaela Simlinger
12.-13.10.2021	Mödling bei Wien	Michaela Simlinger

**Ihre Investition:** € 980,- exkl. USt. und Tagungspauschale



Michaela Simlinger





Rainer Vanicek

## Terminturbo am Telefon

So erhöhen Sie Ihre Termin-Quote



 Wir wissen ja: die Terminakquisition am Telefon öffnet uns das Tor zu neuen Kunden, fördert den Beziehungsaufbau und verhilft zu neuen Aufträgen bei bestehenden Kunden. Dennoch fällt es uns oft schwer, zum Hörer zu greifen. Kennen Sie das? Erfahren Sie in diesem Training, wie Sie mit **Ablehnung** und **Zeitdruck** Ihrer Kunden richtig umgehen, vom ersten Moment an Interesse wecken und souverän zu **qualifizierten Terminen** kommen.

 Dauer: 6 Monate mit 1 Präsenztrainingstag

Präsenztraining	Ort	Trainer
22.10.2020	Mödling bei Wien	Michaela Simlinger
19.11.2020	Linz	Rainer Vanicek
25.02.2021	Mödling bei Wien	Michaela Simlinger
10.06.2021	Mödling bei Wien	Michaela Simlinger
26.08.2021	Mödling bei Wien	Rainer Vanicek
21.10.2021	Mödling bei Wien	Rainer Vanicek


**Ihre Investition:** € 734,- exkl. USt. und Tagungspauschale

## Außendienst/Key Account

### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

So werden Sie Profi im Außendienst und Key Account



 Das Erfolgstraining für Verkäufer im Außendienst und Key Account: Wir führen Sie durch die 8 Stufen eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs – von der Besuchsvorbereitung über die Bedarfserhebung und Präsentation bis hin zum erfolgreichen Verkaufsabschluss. Holen Sie sich mit einer erprobten Struktur alle entscheidenden Erfolgswerkzeuge für Ihre Verkaufsgespräche – und **erzielen Sie Geschäftsabschlüsse, die Sie sonst nicht gemacht hätten.**

 Dauer: 6 Monate mit 4 Präsenztrainingstagen




Präsenztraining	Ort	Trainer
25.-28.08.2020	Mödling bei Wien	Harald Lex-Huszár
08.-11.09.2020	München	Karsten Mevißen
20.-23.10.2020	Mödling bei Wien	Harald Lex-Huszár
17.-20.11.2020	Linz	Ralf Springer
02.-05.02.2021	Frankfurt	Stefan Schöttler
23.-26.02.2021	Mödling bei Wien	Harald Lex-Huszár
20.-23.04.2021	Linz	Ralf Springer
08.-11.06.2021	Mödling bei Wien	Klaus Rafenstein
24.-27.08.2021	Mödling bei Wien	Harald Lex-Huszár
07.-10.09.2021	München	Karsten Mevißen
20.-23.09.2021	Dornbirn	Niklas Tripolt & Martin Ehrlich
19.-22.10.2021	Mödling bei Wien	Harald Lex-Huszár
16.-19.11.2021	Linz	Ralf Springer

**Ihre Investition:** € 2.592,- exkl. USt. und Tagungspauschale

### Jetzt auch auf Modulbasis buchbar:

Damit Sie bei Ihrer Trainingsbuchung möglichst flexibel sind, bieten wir »8 Stufen zum Verkaufserfolg« auch auf Modulbasis an. Das heißt, Sie absolvieren die 4 Präsenztrainingstage in 2 Blöcken (2+2 Tage) und können die Termine und Orte ganz nach Bedarf auswählen.

 Dauer in Modulen:  
4 Präsenztrainingstage (2+2) innerhalb von 12 Monaten

**TIPP:** Wenn Sie das Training in der Modulvariante mit Trainingsort Mödling/Wien buchen, lässt es sich zeitlich und örtlich ideal mit »Terminturbo am Telefon« kombinieren!

Buchen Sie beispielsweise die ersten 2 Präsenztrainingstage von »8 Stufen zum Verkaufserfolg« am 23.-24.2.2021 in Mödling/Wien und absolvieren Sie dann »Terminturbo am Telefon« gleich am 25.2., ebenfalls in Mödling. Die verbleibenden 2 Präsenztrainingstage von »8 Stufen zum Verkaufserfolg« buchen Sie dann beispielsweise von 10.-11.6.2021 – ganz wie es für Sie am besten passt. **So kommen Sie zu guten Terminen und schließen erfolgreich ab!**



Alle Termine für »8 Stufen zum Verkaufserfolg« in der **Modulvariante** finden Sie unter [www.vbc.biz](http://www.vbc.biz) in der Rubrik »Für Einzelpersonen/Außendienst und Key Account«.



Harald Lex-Huszár



Karsten Mevißen



Klaus Rafenstein



Ralf Springer




Stefan Schöttler

## Außendienst/Key Account



### Erfolgreiche Verkaufsgespräche via Video-Konferenz

Wie Sie Ihren Kunden Schritt für Schritt zur richtigen Kaufentscheidung verhelfen

 Für viele Unternehmen sind **Video-Konferenzen im Kundendialog** noch nicht Routine und ungewohnt. Es türmen sich Fragen auf, die für einen erfolgreichen Einsatz dieses Mediums gemeistert werden müssen. Welche technischen Voraussetzungen müssen erfüllt sein? Wie gelingt es, den Kunden gut abzuholen und die Phasen des Verkaufsgesprächs in der Video-Konferenz zu inszenieren? Wir zeigen Ihnen in diesem LIVE-Webtraining, wie Sie Video-Konferenzen effektiv vorbereiten, Ihre Verkaufsgespräche über Video-Konferenz souverän führen und in 3 Phasen den Kaufabschluss erzielen! Machen Sie sich und Ihr Vertriebsteam fit im Video-Selling und bringen Sie die entscheidenden Meter zwischen sich und Ihren Wettbewerb.

 Dauer: 6 Monate mit 2 Tagen LIVE-Webtraining

#### Webtraining

30.09.-01.10.2020  
08.-09.06.2021

#### Trainer

Thomas Laux  
Thomas Laux



**Ihre Investition:** € 1.540,- exkl. USt.



- ▶ Neu im Programm!
- ▶ LIVE-Webtraining





## Führungskräfte



### Professionelles Handwerkszeug für wirkungsvolles Leadership

So fördern, führen und coachen Sie Ihre Verkaufsmitarbeiter zum Erfolg

 Menschen sind unterschiedlich – in ihrer Einstellung und Motivation, in ihren Fähigkeiten und ihrem Wissenstand und selbstverständlich in ihrer Persönlichkeit. Erfahrene Führungskräfte wissen, dass nicht jeder im Team gleich zu behandeln ist. Um Ihre Mitarbeiter im richtigen Maß zu fördern und zu fordern, ist die Erkenntnis des individuell passenden Führungsstils wichtig. Holen Sie sich in diesem Training die entscheidenden Werkzeuge aus Vertriebsführung und -coaching, um diese – optimal auf die Persönlichkeit des Mitarbeiters abgestimmt – einsetzen zu können und gemeinsam **gesteckte Ziele erfolgreich zu erreichen**.

 Dauer: 6 Monate mit 3 Präsenztrainingstagen

#### Präsenztraining

20.-22.01.2021  
23.-25.06.2021  
19.-21.01.2022

#### Ort

Mödling bei Wien  
Mödling bei Wien  
Mödling bei Wien

#### Trainer

Klaus Rafenstein  
Rudi Hausegger  
Klaus Rafenstein

**Ihre Investition:** € 2.369,- exkl. USt. und Tagungspauschale



Rudi Hausegger



Klaus Rafenstein

## Webinar-Akademie

### Professionelles Verkaufstraining für 3 Zielgruppen: Online!

Holen Sie sich in der VBC-Webinar-Akademie die wichtigsten Highlights aus unseren Trainingsprogrammen, und das ganz einfach online, kurzweilig und kompakt für Sie zusammengefasst. Noch nie war es einfacher, Verkaufs-Know-how von Top-Experten zu konsumieren.

#### Wählen Sie aus 3 unterschiedlichen Ausbildungsprogrammen:

- ▶ Die Innendienst-Akademie: bestens geeignet, wenn Sie häufig Kundenkontakt am Telefon bzw. über E-Mail haben und am Telefon verkaufen wollen. (4 Wochen inkl. 4 Webinar-Module zu je 60 Min.)
- ▶ Die Außendienst-Akademie: wenn Sie Ihre Geschäfte im Außendienst abwickeln oder Key Account Manager sind und sich Techniken holen wollen, die Ihre Verkaufserfolge stark »pushen« werden! (8 Wochen inkl. 8 Webinar-Module zu je 60 Min.)
- ▶ Die Führungskräfte-Akademie: wenn es Ihre Aufgabe ist, Menschen im Verkauf wirkungsvoll zu führen, zu fordern und zu fördern. (6 Wochen inkl. 6 Webinar-Module zu je 60 Min.)

**LIVE** Ein LIVE-Moderator beantwortet alle Ihre Fragen. Und sollten Sie mal ein Webinar verpassen, können Sie es bequem als Aufzeichnung nachholen, kostenlos.

**TIPP:** Sie haben auch die Möglichkeit, einzelne Module zu buchen und sich so Ihr ganz individuelles Programm zusammenzustellen!



Alle Termine & Kostproben finden Sie online unter [www.vbc.biz/webinare](http://www.vbc.biz/webinare)

- ▶ Keine Reisezeit, Parkplatzsorgen und Verpflegungskosten – so effizient wie nie!



## Event-Tipps



Verträgt Ihr verkäuferischer Alltag frische Erfolgsimpulse? Mit unseren Kundenevents sind Sie immer up to date, hier ein Vorgeschmack:

#### ▶ Business Frühstück – Erfolgsimpulse im Vertrieb

Starten Sie mit einem Power-Frühstück in den Tag und holen Sie sich dabei geballtes Verkaufs-Know-how – mit viel Raum für Networking.

#### ▶ Open Space »Digitales Verkaufen«:

Arbeiten Sie gemeinsam mit Digital Experts und Verkaufsexperten an Ideen, die Ihnen enorme Chancen zur Umsatzsteigerung bringen!

#### ▶ Project Insights

Was sagen unsere Kunden zu VBC-TriStream®-Verkaufstrainingsprogrammen? Wie wurden die Programme entwickelt, was waren die Fallstricke und was hat es gebracht? Es erwarten Sie exklusive Einblicke und wertvolle Erfahrungsberichte für Ihre Vertriebsentwicklung!

#### ▶ Free Webinare:

Holen Sie sich sofort umsetzbare Quick Wins zu erfolgsentscheidenden Themen im Verkauf – wie Video Selling, emotionales Verkaufen oder erfolgreiches Führen von Verkaufsmitarbeitern!



Alle Events und Termine finden Sie unter [www.vbc.biz/events](http://www.vbc.biz/events). Wir freuen uns auf Sie!

Ihre persönliche Ansprechpartnerin:  
Melanie Wallisch  
unter 00800 200 200 20 oder [wallisch@vbc.at](mailto:wallisch@vbc.at)





## Alle Termine auf einen Blick!

Termin	Thema	Ort
<b>► 2020</b>		
25.-28.08.2020	8 Stufen zum Verkaufserfolg	Mödling bei Wien
08.-11.09.2020	8 Stufen zum Verkaufserfolg	München
30.09.-01.10.2020	Erfolgreiche Verkaufsgespräche via Video-Konferenz	online
13.-14.10.2020	Geheimnisse der Telefonprofis	Mödling bei Wien
20.-23.10.2020	8 Stufen zum Verkaufserfolg	Mödling bei Wien
22.10.2020	Terminturbo am Telefon	Mödling bei Wien
17.-20.11.2020	8 Stufen zum Verkaufserfolg	Linz
19.11.2020	Terminturbo am Telefon	Linz

**► 2021**

20.-22.01.2021	Professionelles Handwerkszeug für wirkungsvolles Leadership	Mödling bei Wien
02.-05.02.2021	8 Stufen zum Verkaufserfolg	Frankfurt
23.-26.02.2021	8 Stufen zum Verkaufserfolg	Mödling bei Wien
25.02.2021	Terminturbo am Telefon	Mödling bei Wien
16.-17.03.2021	Geheimnisse der Telefonprofis	Mödling bei Wien
20.-23.04.2021	8 Stufen zum Verkaufserfolg	Linz

Termin	Thema	Ort
<b>► 2021</b>		
08.-09.06.2021	Erfolgreiche Verkaufsgespräche via Video-Konferenz	online
08.-11.06.2021	8 Stufen zum Verkaufserfolg	Mödling bei Wien
10.06.2021	Terminturbo am Telefon	Mödling bei Wien
23.-25.06.2021	Professionelles Handwerkszeug für wirkungsvolles Leadership	Mödling bei Wien
24.-27.08.2021	8 Stufen zum Verkaufserfolg	Mödling bei Wien
26.08.2021	Terminturbo am Telefon	Mödling bei Wien
07.-10.09.2021	8 Stufen zum Verkaufserfolg	München
20.-23.09.2021	8 Stufen zum Verkaufserfolg	Dornbirn
12.-13.10.2021	Geheimnisse der Telefonprofis	Mödling bei Wien
19.-22.10.2021	8 Stufen zum Verkaufserfolg	Mödling bei Wien
21.10.2021	Terminturbo am Telefon	Mödling bei Wien
16.-19.11.2021	8 Stufen zum Verkaufserfolg	Linz

**► 2022**

19.-21.01.2022	Professionelles Handwerkszeug für wirkungsvolles Leadership	Mödling bei Wien
----------------	---	------------------



---

## Kontakt



Nr. 1 im Verkaufstraining



Kostenlose Telefonnummer:  
00800 200 200 20

**Ihre persönliche Ansprechpartnerin:**  
Katharina Schrattenbacher  
E-Mail: [schrattenbacher@vbc.at](mailto:schrattenbacher@vbc.at)



[www.vbc.biz](http://www.vbc.biz) / Rubrik »Für Einzelpersonen«

### Tipps für erfolgreiche Verkaufsgespräche:

[www.vbc.biz/socialize](http://www.vbc.biz/socialize)



Zur besseren Lesbarkeit verzichten wir teilweise auf geschlechtsspezifische Formulierungen. Alle Formulierungen gelten jedoch selbstverständlich in aller Wertschätzung für Frauen und Männer.