



Nr.1 im Verkaufstraining

# Für Ihren persönlichen Verkaufserfolg

Trainingstermine für  
EinzelteilnehmerInnen 2018/2019

für Deutschland, Österreich und die Schweiz



Von PersonalmanagerInnen mehrfach  
zur Nr. 1 im Verkaufstraining gewählt.

---

## Offen für Ihren Erfolg

Verkaufs-Know-how für Sie als EinzelteilnehmerIn



Sie halten den aktuellen VBC Leporello, unser Angebot für Einzelteilnehmer, in Händen. Entwickelt für Menschen, die im Verkauf erfolgreich sein wollen. Entwickelt für unterschiedliche Formate.

Sie wollen sich zwischendurch praxisnahe Tipps für Ihren verkäuferischen Alltag holen? Zeitsparend, effektiv und von dort wo Sie gerade sind? Dann melden Sie sich bei unseren **Webinaren** an. Aktuelle Termine finden Sie auf der Rückseite.

Ihnen sind das hautnahe Erleben der Trainer und ein persönlicher Austausch wichtig? **Trainingskostproben** mit einer kompakten Fülle an Tipps aus VBC Trainingsthemen in Frankfurt, Linz und Mödling bei Wien sind dann genau das Richtige.

Sie wollen 2018 an einem **Kongress** teilnehmen und unterschiedliche Speaker auf der Bühne erleben? Dazu haben Sie bei Sales Excellence die Möglichkeit. Niklas Tripolt, VBC Mitbegründer und Trainer, wird dort mit einem höchst spannenden Verkaufsthema auf der Bühne stehen.

Oder wollen Sie intensiv an Ihrer Verkaufskompetenz arbeiten? Unsere **offenen Verkaufstrainings** bieten Ihnen dazu die Möglichkeit. Mit dem TriStream® Trainingsprogramm begleiten wir Sie auf dem Weg vom Kennen zum Können. Wie wir das tun, lesen Sie auf der folgenden Seite.

Mit unseren Formaten das **Richtige richtig** machen – für Ihren persönlichen Erfolg!

Herzliche Grüße,



Mag.a (FH) Tamara Weichselberger  
Prokuristin VBC

**Kostenlose Telefonnummer: 00800 200 200 20**

---

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

Jeder Verkäufer und jede Verkäuferin ist einzigartig! Mit TriStream® haben wir ein Trainingsprogramm entwickelt, das durch eine Mischung unterschiedlichster Lehr- und Lernmedien **exakt auf Ihre individuellen Bedürfnisse und auf Ihre Verkaufspraxis** abgestimmt ist. In Präsenztrainings werden entscheidende Kundensituationen geübt. Danach verstärken Selbstlerneinheiten die konkrete Umsetzung »draußen« 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 6-monatige Ausbildung **bei Ihren Praxisübungen** und der **erfolgreichen Umsetzung des Gelernten** und steht Ihnen dabei täglich für Fragen zur Verfügung. Sie erhalten jeden Monat Erinnerungsmails für Ihre Selbstlerneinheiten, die Sie mit Ihrem Trainer individuell vereinbart haben. Zusätzlich führen Sie 3 Coaching-Gespräche mit Ihrem Tutor, der Ihnen hilft, das Gelernte wirkungsvoll in der Praxis einzusetzen.

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

- ◉ Verkaufs-Kompetenz-Check (VKC) mit persönlicher Auswertung zum Ausbildungsstart
- ◉ 2-4 Präsenztrainingstage (je nach Thema)
- ◉ Persönliches Erfolgsjournal mit bis zu 65 Selbstlerneinheiten
- ◉ Kompletter E-Learning Kurs
- ◉ 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« und »8 Stufen zum Verkaufserfolg« erhalten Sie zusätzlich das Buch und Hörbuch zum Training.

# 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
17.-18.10.2018	Mödling bei Wien	Michaela Simlinger
18.-19.03.2019	Mödling bei Wien	Michaela Simlinger
07.-08.10.2019	Mödling bei Wien	Michaela Simlinger

Ihre Investition: € 980,- exkl. USt, Unterkunft & Verpflegung

# Außendienst/Key Account



## 8 Stufen zum Verkaufserfolg



So werden Sie Profi im Außendienst und Key Account



Erfahren Sie alles, was Sie benötigen, um im Außendienst und Key Account nachhaltige Verkaufserfolge zu erzielen. Ganz egal ob Routinier oder Berufseinsteiger, erfolgreiche VerkäuferInnen setzen auf Struktur, professionelle Kommunikationsmethoden und neueste Erkenntnisse. Mit »8 Stufen zum Verkaufserfolg« erfüllen wir diesen hohen Profianspruch und führen Sie mit vielen Praxistipps und Erfahrungsberichten von einem Aha-Erlebnis zum nächsten.



**Dauer:** 6 Monate mit 4 Präsenztrainingstagen

Präsenztraining	Ort	Trainer
21.-24.08.2018	Mödling bei Wien	Harald Lex-Huszár
08.-10.10.2018*	Mödling bei Wien	Harald Lex-Huszár
19.-22.11.2018	Linz	Ralf Springer
21.-24.01.2019	Frankfurt	Stefan Schöttler
25.-28.02.2019	Mödling bei Wien	Harald Lex-Huszár
09.-12.04.2019	Linz	Ralf Springer
03.-06.06.2019	Mödling bei Wien	Klaus Rafenstein



Bestgebuchtes Verkaufstraining  
im deutschsprachigen Europa

---

## Weitere Termine: 8 Stufen zum Verkaufserfolg


Präsenztraining	Ort	Trainer
27.-30.08.2019	Mödling bei Wien	Harald Lex-Huszár
16.-19.09.2019	München	Stefan Schöttler
21.-24.10.2019	Mödling bei Wien	Harald Lex-Huszár
19.-22.11.2019	Linz	Ralf Springer


Ihre Investition: € 2.592,- exkl. USt, Unterkunft & Verpflegung  
\*3 Tages-Version  
um € 2.259,- exkl. USt, Unterkunft & Verpflegung

## In 3 Phasen zum Verkaufsabschluss

So holen Sie im Lösungsvertrieb  
erfolgreich den Auftrag



 Die allermeisten (Produkt)- Lösungen verkaufen sich nicht beim Ersttermin. Erfahren Sie, wie Sie mehreren Gesprächspartnern mit unterschiedlichem Wissensstand komplexe Inhalte mitreißend präsentieren und den kaufentscheidenden Nutzen Ihrer Kunden exakt herausarbeiten. Wie Sie dadurch die Akteure des Buying Centers beim Kunden überzeugen und Ihr Projekt mit einer sinnvollen Struktur zielorientiert zum Abschluss bringen.

 **Dauer:** 6 Monate mit 3 Präsenztrainingstagen

Präsenztraining	Ort	Trainer
20.-22.02.2019	Mödling bei Wien	Niklas Tripolt


Ihre Investition: € 2.482,- exkl. USt, Unterkunft & Verpflegung


## Führungskräfte

### Die Führungskraft als Verkaufcoach

So begleiten und coachen Sie  
MitarbeiterInnen nach Trainings kompetent



 Es gibt in jedem Verkaufsteam schwache, mittelmäßige und exzellente Performer. Auch in Ihrem? Was würde es für Sie bedeuten, in Ihrem Team aus den schwachen mittelmäßige und aus den mittelmäßigen exzellente Performer zu machen? Der Hebel dazu liegt bei Ihnen, in Ihrer Funktion als Führungskraft.

 **Dauer:** 6 Monate mit 3 Präsenztrainingstagen

Präsenztraining	Ort	Trainer
29.-31.01.2019	Mödling bei Wien	Klaus Rafenstein
12.-14.06.2019	Mödling bei Wien	Klaus Rafenstein

Ihre Investition: € 2.342,- exkl. USt, Unterkunft & Verpflegung



## Alle Termine auf einen Blick!

2018

### August

#### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

21.-24.08.2018 Harald Lex-Huszár Mödling bei Wien

### Oktober

#### Webinar »Die glorreichen 7 Abschlusstechniken«

04.10.2018 Niklas Tripolt online

#### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

08.-10.10.2018 Harald Lex-Huszár Mödling bei Wien

#### Geheimnisse der Telefonprofis

17.-18.10.2018 Michaela Simlinger Mödling bei Wien

### November

#### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

19.-22.11.2018 Ralf Springer Linz

2019

### Januar

#### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

21.-24.01.2019 Stefan Schöttler Frankfurt

#### Die Führungskraft als Verkaufcoach

29.-31.01.2019 Klaus Rafenstein Mödling bei Wien

### Februar

#### In 3 Phasen zum Verkaufsabschluss

20.-22.02.2019 Niklas Tripolt Mödling bei Wien

#### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

25.-28.02.2019 Harald Lex-Huszár Mödling bei Wien

### März

#### Geheimnisse der Telefonprofis

18.-19.03.2019 Michaela Simlinger Mödling bei Wien

### April

#### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

09.-12.04.2019 Ralf Springer Linz

### Juni

#### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

03.-06.06.2019 Klaus Rafenstein Mödling bei Wien

#### Die Führungskraft als Verkaufcoach

12.-14.06.2019 Klaus Rafenstein Mödling bei Wien

### August

#### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

27.-30.08.2019 Harald Lex-Huszár Mödling bei Wien

### September

#### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

16.-19.09.2019 Stefan Schöttler München

### Oktober

#### Geheimnisse der Telefonprofis

07.-08.10.2019 Michaela Simlinger Mödling bei Wien

#### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

21.-24.10.2019 Harald Lex-Huszár Mödling bei Wien

### November

#### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

19.-22.11.2019 Ralf Springer Linz

### Event-Tipps:

Nähere Informationen finden Sie in diesem Folder!

---

## VBC-Verkaufstrainings für EinzelteilnehmerInnen

Die Themen 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«.

## Weitere Informationen & Buchung



**Kostenlose Telefonnummer:** 00800 200 200 20

**Ihre persönliche**

**Ansprechpartnerin:**

Katharina Schratzenbacher

**E-Mail:**

[schrattenbacher@vbc.at](mailto:schrattenbacher@vbc.at)

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



## VBC-Webinare **KOSTENLOS**

Holen Sie sich Erfolgs-Know-how zu Führung, Verkauf und Umsatzsteigerung! Ortsunabhängig, zeitsparend und effektiv.

Termine jeweils von 10:00-10:45 Uhr (Live) und  
17:00-17:45 Uhr (Aufzeichnung)

- 05.07.2018 Webinar »Erfolgsanleitung zum sicheren Verkaufsabschluss«, Ralf Springer
- 18.09.2018 Webinar »Kunden challengen um noch erfolgreicher zu verkaufen«, Alois Widena
- 10.10.2018 Webinar »Wenn Führung nicht gleich Coaching ist«, Bernd Erhardt
- 23.11.2018 Webinar »Die erfolgreiche Fragestrategie und 3-stufige Fragestruktur«, Siegfried Landskrone

## Webinar

**€ 543,- p.P.**

»Die glorreichen 7 Abschlusstechniken«

Haben Sie einen Kunden wieder einmal lange beraten und dann nichts mehr gehört? Erfahren Sie, wie Sie jetzt goldrichtig reagieren, Ihre Verkaufsgespräche auf den Punkt bringen und in allen Situationen sicher abschließen!

Termin:

04.10.2018 08:59-15:30 Uhr max. 16 TeilnehmerInnen!

Nähere Informationen & Anmeldung auf unserer Homepage unter [www.vbc.biz](http://www.vbc.biz) in der Rubrik »Für Einzelpersonen/ Webinare«

## VBC-Trainingskostproben: Impulse für Ihren gesteigerten Vertriebs Erfolg

Holen Sie sich in Kurzvorträgen à 20 Minuten **Highlights aus 3 VBC-Trainingsthemen** – mit einer kompakten Fülle an Tipps und Impulsen für Sie, Ihr Verkaufsteam und Ihren Unternehmenserfolg!



### Termine:

18.06.2018, Frankfurt

13.09.2018, Linz

16.10.2018, Mödling bei Wien

jeweils von 16:00 – 18:30 Uhr

Schutzgebühr: € 55,- exkl. USt pro TeilnehmerIn

## Kombi-Trainingskostproben HPS & VBC 2 Trainings-Marktführer live erleben

Erleben Sie marktführende Trainingskonzepte von HPS – Europas Nr. 1 in Präsentationstrainings und VBC – Europas Nr. 1 im Verkaufstraining live und profitieren Sie von **exklusivem Experten-Know-how** und gewinnen Sie Sicherheit für Ihre Trainingsplanung.



Termin: 22.10.2018 von 09:30 Uhr - 17:00 Uhr

Location: Le Méridien Parkhotel, Frankfurt

Schutzgebühr: € 78,- (exkl. MwSt.) pro TeilnehmerIn

## Sales Excellence: Kongress für Vertrieb & Führung

Höchst spannende Top Referenten liefern **geballte Kompetenz für mehr Verkaufserfolg** – und das kurzweilig und humorvoll. Im Rahmen einer Podiumsdiskussion erfahren Sie aus erster Hand über wichtige Marktveränderungen, lernen kluge Strategien kennen und eröffnen sich dadurch neue Marktchancen.



Termin: 19.10.2018 von 09:00 – 18:00 Uhr

Location: Pyramide Wien/Vösendorf

Top-Speaker:

Andreas Buhr, Martin Limbeck, Manuela Lindlbauer,  
Karl Pinczolits, Robert Seeger, Niklas Tripolt

Nähere Informationen & Anmeldung zu unseren Events finden Sie auf unserer Homepage unter [www.vbc.biz/events](http://www.vbc.biz/events)



Liken Sie uns auf Facebook und holen Sie sich wertvolle Verkaufstipps! [www.vbc.biz/facebook](http://www.vbc.biz/facebook)