



**Unser Vorschlag 3:**

## **Zweitagesseminar**

### **„Das Verkaufsgespräch nach Dr. Beran ergänzt und verfeinert durch NLP-Erkenntnisse“**

**Zielgruppe:**

AnzeigenverkäuferInnen mit längerer Verlagspraxis.

Ideal auch für AbsolventInnen des Tagesseminars „Anzeigenargumente finden und richtig formulieren“ oder des Anzeigenverkaufs-Kompakt-Seminars.

**Inhalt und Ziel:**

Behandelt und trainiert wird die Überzeugungsarbeit im Verkaufsgespräch selbst. Als Trainingsmaterial dient eine Bibliothek von Kundeneinwänden die psychologisch richtig aufgearbeitet werden.

**Details:**

Vorgestellt und intensivst geübt wird die Methode Dr. Beran (positiver Beginn), vorgestellt wird NLP (im Ansatz) sowie die Sprachmuster nach VAKOG. Diese werden auch intensivst geübt und in die Methode Dr. Beran integriert. Das Seminar bietet die Möglichkeit, gut argumentieren zu lernen und gut zu überzeugen, wenn man gute Argumente hat. Geübt wird mit Beispielen aus dem Inseratengeschäft.

**Ort:** Im Institut Dr. Beran, 1010 Wien, Wipplingerstraße 12/14, in Ihrem Hause oder im Seminarhotel.

**Höchsteilnehmerzahl:** 8 Personen

**Richtpreis inklusive Kursunterlagen (variiert nach der Zahl der Teilnehmer, des Ortes, der Extras und der Kursverpflegung):**

**€ 465,00 zzgl. 20 % MWSt.**