

Nun, ihr Lieben... ich bitte um Vorschläge,  
wie wir unsere neue Verkaufsaktion  
nennen können!



**2014 Verkaufsseminar POLYGENA:**  
Verkaufen für Könner, die noch besser  
werden wollen

**POLYGENA**

## Themenschwerpunkte

- **Leistungsmanagement & Beziehungspflege**  
Wer ist meine Kunde? Wie kann ich Mehrwert generieren? Limbic® Map – der Werteraum des Menschen.
- **Kompetenz zeigen – *Competence Display!***  
Kompetenz ist die Schlüsseleigenschaft für den beruflichen Erfolg. Wie strahle ich mehr Kompetenz aus?
- **Preismanagement & Verhandlungstechnik – Bestseller *Deal!***  
Verhandlungsmethoden aus der Praxis und psychologische Techniken vermitteln Ihnen das Handwerkszeug für die besten Deals. Faule Kompromisse? Schlechte Geschäfte? Damit ist jetzt Schluss!
- **Lügen durchschauen – Bestseller *Durchschaut!***  
Nie wieder belogen werden! Nach einem Tag werden Sie wissen, was Ihr Gesprächspartner wirklich denkt, weiß und will in jeder Lebenslage!

## Ihr Nutzen

- Meine Kunden besser verstehen, meine Ressourcen optimal einsetzen
- Verstehen, wie Entscheidungen zustande kommen
- Als Autorität überzeugen, Respekt und Einfluss gewinnen, Kunden binden
- Das Optimum herausholen...  
... im Vertrieb und im Einkauf  
... im Privaten  
... bei allem, das Ihnen wichtig ist
- Wissen, was Ihr Gegenüber wirklich denkt, Teure Fehler vermeiden, Menschen einschätzen

## Teilnehmer

- Verkaufsleiter, Verkäufer, Geschäftsführer (Blöcke 2 – 4) mit dem Ziel, die Verkaufskompetenz zu steigern und so mehr Umsatz, Marge und Gewinn zu erzielen.
- Am Seminar profitieren Sie nicht nur von den Inputs des Referenten, sondern auch von den Erfahrungen der anderen Teilnehmer und erweitern so Ihr Beziehungsnetzwerk innerhalb der POLYGENA-Gruppe.

## Block 1

2 Tage

**Leistungsmanagement & Beziehungspflege**  
Wettbewerbsvorteile • Kundenplanung • Mehrwert-Generierung & -Abschöpfung • Team Selling, Multi-Level Selling • "...auf dem Weg zur Strategischen Partnerschaft«... • Themen welche die Geschäftsführer in 2013 behandelt haben.

## Block 2 (auch für GF)

1 Tag

**Kompetenz zeigen - "*Competence Display!*"**  
Der *Expectancy*-Effekt: hohe Erwartungen wecken und bestätigen • Competence Framing – Die eigene Kompetenz im beruflichen Alltag herausheben • Der Halo Effekt: Wie Sie Kompetenz buchstäblich ausstrahlen • Verbale Kommunikation: Kompetenz durch Sprache (Powertalking etc.) • Nonverbale Kommunikation: Die Körpersprache des Erfolges • Entscheidende Gespräche: Wie Sie jedes Gespräch kompetent kontrollieren«.

## Block 3 (auch für GF)

2 Tage

**Preismanagement & Verhandlungstechnik - Bestseller "*Deal!*"**  
Pricing Power • Behavioral Pricing • Preisdifferenzierung • Rabattvergabe weitere Pricing-Ertragshebel gezielt nutzen • Die Macht: Macht verstehen und nutzen • Die Kommunikation: aus Gegnern Verbündete machen • Die Interessen: Kooperation statt Kompromiss • Die Tricks: die vier apokalyptischen Reiter der Verhandlung • Das Finale: der erfolgreiche Abschluss

«Die Seminare mit Hansjörg Stephan waren top und sehr inspirierend!«

Andreas Mitterdorfer  
CEO, POLYGENA-Gruppe

**POLYGENA**

## Block 4 (auch für GF) 1 Tag

### Lügen durchschauen - Bestseller "Durchschaut!«

Die drei Emotionen des Lügners und wie Sie sie sofort erkennen • Die TV-Technik: Abweichungen beim bloßen Ansehen wahrnehmen • *Micro Expressions*: Sehen Sie die ganze Wahrheit auf einen Blick • Verhörmethoden aus der Trickkiste der Geheimdienste • Der Lügendetektor für den Alltag: Verhaltensänderungen erkennen

### Besonderes

Die Blöcke 2 (*Competence Display*), 4 (Durchschaut) und der 2. Tag aus Block 3 (*Deal*) basieren auf den Bestsellern von Prof. Dr. Jack Nasher. Weitere Informationen zu diesen Themen und seiner eigenen Masterclass in München finden sich [hier](#).

### Fokus des Seminars/Trainings

Kennen lernen und Anwenden der verschiedenen Instrumente, Erfahrungsaustausch mit Kollegen aus der POLYGENA-Gruppe, Theorie und viele praktische Übungen/Workshops, Anwenden des Gelernten zwischen den Ausbildungsblöcken und Erfahrungsberichte.

**Anmeldefrist: Mittwoch, 30. Oktober 2013**

Ich melde mich **definitiv** an

## Referent



### Hansjörg Stephan

Selbständiger Vertriebs-Trainer und Strategie-Coach. Zuvor Key Account Manager bei der Beiersdorf AG (NIVEA). Sein besonderes Interesse gilt den Erfolgsfaktoren von KAM-Teams in B2B-

Geschäftsbeziehungen. Er trainierte und coachte u.a. Führungskräfte von BASF, Bosch, Daimler, IBM, Pfizer, Postbank, Sika, T-Online und Unilever (und POLYGENA).

### Termine

- 27./28. Februar 2014
- 9. Mai 2014
- 26./27. Juni 2014
- 5. September 2014

### Veranstaltungsort

ATRIUM-HOTEL BLUME, Baden  
Kurplatz 4, 5400 Baden  
Tel: +41 56 200 0 200  
<http://www.blume-baden.ch/>

### Unkostenbeitrag

CHF 3'500.– (6 Tage), für Geschäftsführer 680.– pro Tag.

Im Seminarpreis inbegriffen sind die Mittagessen, Pausenverpflegungen, Nachtessen sowie Übernachtung (2-Tages-Seminare) und Semindokumentation.

Anmeldung

An: andreas.mitterdorfer@polygena.ch

Für Geschäftsführer (und andere hohe Tiere)

Block 2

Block 3

Block 4

Name, Vorname

Gesellschaft

Email

Mobil Tf

Ja, ich möchte ein Hotelzimmer reservieren:

Block 1

Block 3

**POLYGENA**