

**Fachworkshop im Rahmen des Projektes „green companies“**

**Verkaufstraining – Wichtige Schritte zum Verkaufserfolg**

**Datum:** 17. Juni 2013

**Uhrzeit:** 10.00 – 15.00 Uhr  
mit anschließendem Kooperations- und Netzwerktreffen

**Ort:** Schloss Gusow  
Schlossstr. 7  
15306 Gusow

**Referentin:** Frau Ines Weitermann Presse & Marketing • Agentur für integrierte Kommunikation, Stahnsdorf

**Inhaltliche Gliederung:**

Auf Kunden zugehen • Kunden verstehen, Kontakt suchen, Angebot auf Kundenwünsche zuschneiden

Auf Kunden eingehen • Interesse zeigen, Sprache, Stimme, Körpersprache, Positives Darstellen, Wertschätzung

Kundengespräche führen • Gesprächsvorbereitung, gezielte Fragen, Alternativtechniken

Das Projekt >green companies< wird aus den Mitteln des Europäischen Sozialfonds und durch das Land Brandenburg gefördert.  
„Europäischer Sozialfonds – Investition in Ihre Zukunft“

Kunden überzeugen • Vorteile und Nutzen darstellen, Zustimmung, Abschluss, Einwände und Vorwände

Mit schwierigen Situationen umgehen • Schwierige Kunden, Reklamationen, Stresssituationen

### Über die Referentin:

Frau Ines Weitermann ist eine Umweltfachwirtin und eine Diplom-Journalistin. Sie im Bereich der grünen Branchen seit knapp 15 Jahren „unterwegs“. Sei es beratend, umsetzend oder pressebegleitend. Daher schöpft sie gerade im Bereich Verkaufserfolg und Kommunikation und damit verbundenen Umsetzung für die Direktvermarkter aus einem reichen theoretischen und praktischen Erfahrungsschatz.

### Anmeldung und weitere Informationen:

Projektleiterin Dr. Monika Jaschinska, Tel. 03341-335218

E-Mail: [m.jaschinska@green-companies.de](mailto:m.jaschinska@green-companies.de)

Das Projekt >green companies< wird aus den Mitteln des Europäischen Sozialfonds und durch das Land Brandenburg gefördert.  
„Europäischer Sozialfonds – Investition in Ihre Zukunft“