



Schaffen Sie Klarheit,  
lenken Sie  
Aufmerksamkeit und  
differenzieren Sie sich!

## VKS - Visualisieren in Verkaufsprozessen

### Warum visualisieren?

In Verkaufsprozessen, ist es von unschätzbbarer Wichtigkeit, dass sich Anbieter und Kunde verstehen. Je komplexer Informationen und Sachverhalte werden, desto schwerer ist es, ein Verständnis nur mit Texten und Sprache zu erreichen. **Komplexität verhindert Kaufentscheide.**

### Was bewirkt Visualisierung?



- Sie können besser, schneller und klarer kommunizieren
- Ihre Überzeugungskraft steigt messbar
- die Entscheidungsfähigkeit des Kunden wird stark gefördert (+ 64%)
- je nach Art der Visualisierung schenken Sie dem Kunden dadurch Wertschätzung und erhöhen somit die Kundenbindung
- Sie können sich nachhaltig von Ihren Mitbewerbern differenzieren

### Für wen ist das Seminar VKS?

Menschen, die **aktiv im Verkauf stehen**, idealerweise eher im Bereich Dienstleistungen, resp. „abstrakte“ Produkte/Lösungen.

Sie werden an Ihren eigenen, bisherigen Unterlagen arbeiten unter Berücksichtigung von Vertraulichkeit und Corporate Identity, resp. den in der Firma bestehenden Möglichkeiten für Medien.

### Voraussetzungen:

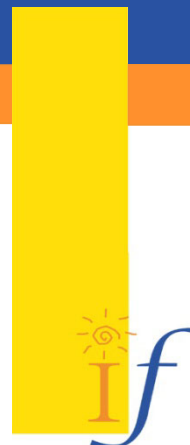
Verkaufserfahrung im **direkten Kundenkontakt**, Powerpoint-Kenntnisse von Vorteil. Offenheit, auch ganz neue Möglichkeiten zu entdecken. Kein zeichnerisches Talent nötig.

### Seminarziele:

Sie haben im Seminar eine grosse Bandbreite an Medien und Möglichkeiten ausprobiert, welche Ihnen **neue Impulse für Ihre eigene Verkaufspraxis** gegeben haben.

Sie bringen **konkret** neue Formen und Darstellungsarten in **Ihre eigenen Unterlagen** ein unter Berücksichtigung des für Sie gültigen Corporate Identity. Sie haben die Kraft klarer Botschaften, die Stärke guter, schlanker Darstellungen sowie die Magie der Sprachbilder für sich entdeckt und können dies in der Praxis umsetzen.

Sie nutzen auch mal den **Skizzenblock** um Sachverhalte klarer zu machen.



Ihre Trainerinnen:

**Eveline Piaž** begeistert als Erwachsenenbilderin und Workshopleiterin Teilnehmende aller Kulturkreise. Ihre Kernkompetenzen im Bereich des Projektmanagements schaffen in Kombination mit Visualisierung Mehrwert im Praxisumfeld.

**Ursula Arztmann** beflügelt seit 10 Jahren als Trainerin, Beraterin und Designerin nationale und internationale Unternehmen um deren Arbeitseffizienz zu verbessern, Durchblick zu schaffen und das Handwerk des Visualisierens zu vermitteln.

#### Daten:

13. April 2010

13. Sept 2010

#### Dauer:

09.00h - 17.15h

#### Max. Teilnehmerzahl:

16 Personen

#### Ort:

Hotel Arte,  
CH - Spreitenbach

workshops

trainings

tools

unternehmen



Von MS Powerpoint® bis Prezi®, vom Skizzenblock bis Papershow® von Pitchbooks bis Sprachbilder - profitieren Sie von den beeindruckenden Möglichkeiten um Ihre Kunden zu begeistern!

## VKS - Visualisieren in Verkaufsprozessen

Inhalte:



- Der **Kunde im Mittelpunkt** - er entscheidet über Ihren Auftritt in Sachen Visualisierung
- Welche **Formate und Medien** gibt es? Welche machen in der Praxis bei verschiedenen Kundensituationen Sinn?
- Standard „MS Powerpoint™“ - welche Alternativen gibt es? Wie kann ich **Powerpoint professionell** und kurzweilig gestalten?
- **Skizzentchnik**: die Magie, die im Schreibblock steckt
- Meine **persönlichen Verkaufsunterlagen** - wie kann ich diese unterschiedlichen Kunden, Anforderungen und Situationen anpassen? Wie gestalte ich die Unterlagen optimal?
- Wie nutze ich verschiedene **Medien im Einklang mit dem Verkaufsziel** am besten?
- Welche Hilfestellung bieten **Sprachbilder und Metaphern**?
- Wie helfen mir **Visualisierungen um mit Einwänden umzugehen**?
- Wie bewege ich mich sicher mit meinen Darstellungen innerhalb geltender Branding Richtlinien? Weshalb ist **Corporate Design** wichtig?
- Die Kraft der **Kernbotschaft, der Kerndarstellung und der Kernmetapher**

PC-Training?

Wir werden im Seminar Visuelle Kommunikation im Verkauf **nicht direkt am PC** arbeiten, sondern direkt mit Ihren mitgebrachten Unterlagen.

Anwendung für:

Verkaufsprozesse mit direktem Kundenkontakt (auch interne Kunden). Für Neukundengewinn, Kundenpflege, Projektideeverkauf, Lösungsverkäufe (Solution Selling), Beratungsgespräche (consultative selling), etc.

Ihr Nutzen:

Sie gewinnen eine neue **Klarheit** in der Kommunikation mit Ihren Kunden, lernen **kundenspezifisch passende Unterlagen** aufzubereiten und stärken Ihren Auftritt durch **gezielte Differenzierung**.

Durch den Einsatz neuer Medien oder Formate erzeugen Sie beim Kunden **Aufmerksamkeit und größere Entscheidungsfreude**.



**Kosten:**

CHF 650.00 exkl. MwSt.  
(auf Materialien und Seminarpauschale)

In diesem Betrag sind die Seminarpauschale, das Mittagessen, Pausenerfrischungen sowie die Kursunterlagen bereits enthalten.

**Anmeldung:**

info@innovation-factory.ch  
www.innovation-factory.ch  
Tel: +41 (0) 43 536 10 60  
Fax: +41 (0) 44 740 60 71

✉ ursula arztmann  
innovation factory  
Schöneeggstrasse 37  
8953 Dietikon

workshops	trainings	tools	unternehmen
Fax Nummer: +41(0)44 740 60 71			
VKS - Anmeldung und allg. Geschäftsbedingungen			

Ja, ich habe die allgemeinen Geschäftsbedingungen gelesen und verstanden und melde mich an für:

Seminar: Visuelle Kommunikation im Verkauf (VKS)

Daten:  
Zutreffendes  
bitte ankreuzen

13.04.2010, 1 Tag  
 13.09.2010, 1 Tag



Ihre Investition: **650.00 CHF exkl. MwSt.**  
MwSt. wird auf die Seminarpauschale und die Kursmaterialien erhoben, nicht auf den Gesamtpreis. (MwSt. = 13.25 CHF)

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine **Seminarbestätigung** sowie die Rechnung für das Seminar. Ihr Platz ist für Sie fest gebucht. Die **Seminarkosten** sind nach Rechnungserhalt **bis spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn** zu überweisen.

Rücktrittsbedingungen: Schriftlich bestätigte Termine für Veranstaltungen können bis 8 Wochen vor der Veranstaltung kostenfrei storniert werden, bis vier Wochen vor dem Termin kann der Vertragspartner sich für einen Ersatztermin entscheiden, andernfalls stellen wir den bereits geleisteten Vorbereitungsaufwand in Rechnung.



Bei Absagen kürzer als vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn werden 50 % des Seminarpreises in Rechnung gestellt. Bei Absagen kürzer als eine Woche berechnen wir die volle Veranstaltungsgebühr. Bei Nichterscheinen oder ohne fristgerechte Absage berechnen wir ebenfalls die volle Veranstaltungsgebühr. Nimmt ein Teilnehmer nicht die volle Leistung in Anspruch, so besteht für den nicht genutzten Teil kein Rückvergütungsanspruch. Die Teilnahme ist jederzeit übertragbar. Kosten für Fremdleistungen gehen grundsätzlich zu Lasten des Kunden.

Maßgeblich für die Stornierungsfristen ist der Eingang des Rücktrittschreibens bei innovation factory. Erstattungen für nicht vollständig abgenommene Leistungen können leider nicht erfolgen.

Wir behalten uns vor, Trainings an einen anderen Standort und/oder zeitlich zu verlegen, abzusagen oder einen anderen Trainer/Referenten ersatzweise zu benennen. Sollte ein Training wider Erwarten aus von uns zu vertretenden Gründen abgesagt oder zeitlich so verlegt werden, dass Sie am Seminar nicht teilnehmen können, erhalten Sie den gezahlten Seminarpreis in voller Höhe zurück.

Seminarlokalität: Hotel Arte, Wigartestrasse 10, 8957 Spreitenbach, Tel: +41 (0)56 418 42 42  
Seminar Teilnehmer erhalten einen **Sondertarif auf Einzelzimmer**. Bei der Buchung beziehen Sie sich bitte auf das Seminar. Bitte **Zimmer bis zwei Wochen vor Semindatum buchen**, danke!

Anzahl Teilnehmer: \_\_\_\_\_ Anzahl Zimmer zu buchen: \_\_\_\_\_

Vorname: \_\_\_\_\_ Name: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

workshops

trainings

tools

unternehmen



Unser Team im Arte setzt sich aus bunten Vögeln zusammen, verspielt und visionär.  
 Unsere Küche ist frisch und ehrlich. Überall wird man freundlich empfangen und aufmerksam betreut.  
 Unseren Seminargästen widmen wir Zeit und viel Hingabe.

## GRI - Ihre Seminarlokalität - Hotel Arte Spreitenbach

Ihr Gastgeber:

Hotel Arte  
 Wigartestrasse 10  
 8957 Spreitenbach

Tel: +41 (0)56 418 42 42  
 Fax: +41 (0)56 418 43 43

Die Lage:

Das 3\* Hotel liegt 15km vom Flughafen Zürich entfernt zwischen den sanften Hügeln des Limmattals.

Zur Innenstadt von Zürich sind es rund 9km Distanz, etwa 10km sind es in die Wellness-Zentren des Städtchen Badens.



In Fussdistanz befinden sich die Einkaufszentren „Shoppi“ und „Tivoli“, welche zusammen mit dem angrenzenden „Limmatpark“ den derzeit grössten Einkaufskomplex der Schweiz ausmachen.

In östlicher Richtung kann man hinter dem Hotel wunderbar entlang der Hügelketten spazieren oder die Wälder zwischen Spreitenbach und Dietikon erkunden.

Gastronomie:

Das Hoteleigene Restaurant „Atelier“ bietet ein vielfältiges Angebot aus **schweizerischer und mediterraner Küche** an.

Zimmer:

Die geräumigen Einzelzimmer sind rauchfrei und ausgestattet mit Dusche oder Bad, Haartrockner, TV und Minibar. **Als Seminar-TeilnehmerIn geniessen Sie einen Sondertarif.** Die Benutzung der **Wellnessanlage** ist im Zimmerpreis inbegriffen.

Seminarräume:

Die Seminarräume befinden sich ebenerdig und sind im Sommer **zur Gartenanlage hin offen**. In den Seminarräumen werden Sie während des Trainings mit Obst und Wasser versorgt.

Tipp:

Das Städtchen Baden ist mit dem Zug oder Bus leicht erreichbar (in 12 Min.) und einen Ausflug wert. Die **alte Bäderstadt** bietet eine winklige Altstadt zum Bummeln und Einkaufen.

Anreise:

**Mit öffentlichen Verkehrsmitteln** via Zürich nach Dietikon (S3) und dort umsteigen in den Bus 303, Haltestelle „Brüel“ (ab Zürich ca. 30 Min.)

**Mit Flugzeug/Taxi/Auto:** Ab Flughafen Unique Kloten Richtung Bern/Basel, Ausfahrt Dietikon nehmen. Richtung Spreitenbach halten. Der Ausschilderung folgen. Das Hotel liegt direkt hinter dem McDonalds. (ab Flughafen ca. 15 - 20 Min.)

