

## Kompetenzabende Außendienst / Verkauf – eine Lebensrolle?

*Wenn du ein Schiff bauen willst, dann trommle nicht Männer zusammen, um Holz zu beschaffen, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit einzuteilen, sondern lehre sie die Sehnsucht nach dem weiten, endlosen Meer.*

*Wenn du viele Produkte verkaufen willst, dann*

- *orientiere dich an den Wünschen und Bedürfnisse deiner GesprächspartnerInnen und wecke sie*
- *zeige deine Erfahrung, deine Kompetenz für dein Produkt und die Aufgaben deiner Gegenüber*
- *orientiere dich an der Lebenswelt der Gesprächspartner, präsentiere dein Produkt als Teil davon*
- *sei zielorientiert, vergiss nie die Zahl der Erfolge, die du erreichen musst und erziele Abschlüsse*
- *fühle dich verantwortlich dafür, dass Produktion, Vertrieb, Rechnungswesen, alle im Unternehmen die Informationen bekommen, die sie brauchen um dein Produkt zu verbessern*
- *sei höflich, enthusiastisch, informiert, kompetent, zuverlässig, ehrlich – die Visitenkarte der Firma*
- *werde nicht müde deine Ziele zu verfolgen – Selbstdisziplin ist eine Schlüsselkompetenz*
- *vergiss nicht, dass auch ein erfülltes Privatleben erfolgreiche MitarbeiterInnen auszeichnet*

Unsere Kompetenzabende bieten MitarbeiterInnen im Verkauf- und Außendienst die Möglichkeit sich in Kleingruppen mit den Herausforderungen ihres Berufes auseinanderzusetzen.

Kurze fachliche Inputs führen in das Tagesthema ein. In der moderierten Gesprächsrunde besteht die Möglichkeit die eigene Situation einzubringen und aus den Erfahrungen der TeilnehmerInnen zu lernen.

| Tagesthemen                                                         | Termin /Ort                                                                          | Kosten/Abend   |
|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| <b>Ich bin die Firma –<br/>Die Firma bin ich</b>                    | <b>14.Oktober 2010</b><br><b>20-22 Uhr</b><br>miraconsult /Packerstraße 69, Lieboch  | <b>€ 35,--</b> |
| <b>Zufriedenheit ist wichtig -<br/>Was macht mich zufrieden?</b>    | <b>28.Oktober 2010</b><br><b>20-22 Uhr</b><br>miraconsult /Packerstraße 69, Lieboch  | <b>€ 35,--</b> |
| <b>Die Zukunft liegt über dem<br/>Tellerrand – wie komme ich an</b> | <b>11.November 2010</b><br><b>20-22 Uhr</b><br>miraconsult /Packerstraße 69, Lieboch | <b>€ 35,--</b> |

Sie werden begleitet von

**Angelika STANEK:** Langjährige Außendienstmitarbeiterin /  
Expertin für dauerhafte, wertschätzende Kundenbeziehungen

**Monika**

**HIRSCHMUGL-FUCHS:** Unternehmensberaterin & Wirtschaftsmediatorin



Wirtschaftsmediation



WIN - Beratung Kernbereiche A+B



Bonitätsmanagement & Controlling



berechtigt zur Begleitung zum Umweltzeichen Tourismus



Bank: Raiba Lieboch-Stainz  
BLZ: 38210  
Kto.: 20792  
Mail to: [info@miraconsult.at](mailto:info@miraconsult.at)

Tel. & Fax: +43 (0)3136 61530  
Mobil: +43 (0)664 1409803

UID: ATU556462006  
LG f. ZRS Graz  
FN289646 a

Web: [www.miraconsult.at](http://www.miraconsult.at)

