



## FKU-Seminar - Aus der Praxis für die Praxis Einfach Neukunden gewinnen - erfolgreich verkaufen



Sehr geehrte Damen und Herren,

wir laden Sie sehr herzlich ein zum Seminar

### **"Einfach Neukunden gewinnen - erfolgreich verkaufen"**

**19.02.2019, 17:30 - 20:30 Uhr**

**Seminarraum von CMK-Design**

**Rotherstraße 21, 10245 Berlin**

Kennen Sie das? Sie bieten Ihren Kunden ein einzigartiges Angebot, der Preis ist stimmig, die Qualität top, Sie wissen, wie Sie Ihre Kunden erreichen. Die wenigen Kundinnen und Kunden, die Sie bereits haben, sind voll des Lobes. Doch der Blick auf die Verkaufszahlen schreckt Sie auf – Ihr Produkt wird kaum abgesetzt und das trotz unzähliger Verkaufsgespräche, die Sie oder Ihre Mitarbeiter führen. Das sieht nicht nach einem Happy End aus?

Erfahren Sie in unserem Seminar mit Jürgen Kullman-Ruyter, Verkauf to go, wie Sie diese Situation mit effektivem Know-how ins Positive wenden. Erkennen Sie, was Menschen wirklich bewegt zu kaufen und welche Antriebskräfte dabei eine Rolle spielen, denn: Menschen kaufen keine Produkte!

Indem Sie lernen, schnell und sicher herauszufinden, was Ihre Kundinnen und Kunden wirklich wollen, gelingt es Ihnen, Kaufentscheidungen zu initiieren – zur Freude beider Parteien.

Bitte melden Sie sich bis zum **18.02.2019** für dieses Seminar an. Die Seminargebühr beträgt 59,00 Euro für FKU-Mitglieder und 89,00 Euro für Gäste (jeweils zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer). Auf Wunsch stellen wir Ihnen gerne ein Teilnahmezertifikat aus.

Wir freuen uns auf Sie

Mit freundlichen Grüßen

Cedrik Lutz  
Leiter der Geschäftsstelle

Zdenka Hruby  
Leiterin Kommunikation und Marketing



## FKU-Seminar - Aus der Praxis für die Praxis Einfach Neukunden gewinnen - erfolgreich verkaufen

### Programm:

Erleben Sie praxisnah, lebendig und strukturiert, wie Sie:

- Neukunden einfach begeistern.
- Den Kundenwunsch sicher finden.
- Die Kaufentscheidung des Kunden befördern.

### Die Referent:

Verkauf to go wurde von Jürgen Kullmann-Ruyter entwickelt, um sowohl Verkaufsanfängern als auch Profi-Verkäufern neue Möglichkeiten zu zeigen, schneller zur Kaufentscheidung zu kommen. Der Verkaufsexperte und -Lehrer hat seine mehr als 25-jährige Erfahrung in das Programm einfließen lassen. Teilnehmer des Programms begleitet Jürgen Kullmann-Ruyter aktiv auch in der Praxis, so dass sie den Zusammenhang zwischen theoretischem Wissen und der eigenen praktischen Anwendung selbst positiv erfahren können.



### Anmeldung per E-Mail oder Fax:

Anmeldung per E-Mail an [vorstand@fk-unternehmerverein.de](mailto:vorstand@fk-unternehmerverein.de) oder per Fax an 030 - 42 01 07 06:

o Ich/Wir komme/n gerne und melde/n mich/uns verbindlich an

Vor- und Nachname:

Firma:

Rechnungsanschrift:

E-Mail (für Ihre Buchungsbestätigung):

Unterschrift:

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Rechnung über die Seminargebühr.

Die Teilnahme kann bis **48 Stunden vor Veranstaltungsbeginn** kostenfrei storniert werden (schriftlich per Mail an [vorstand@fk-unternehmerverein.de](mailto:vorstand@fk-unternehmerverein.de)), danach fällt der gesamte Betrag an. Die **Mindestteilnehmerzahl** liegt bei vier Personen, bei weniger Anmeldungen findet das Seminar nicht statt.