



Conrad & Terlaak
THE ART OF SELLING

Faszination Vertrieb

Training | Coaching | Interim-Management

Seminarkalender 2011

Die Kunst des Verkaufens – unser Versprechen für die Faszination im Vertrieb.

Unsere Kunden sind etwas Besonderes und suchen nach dem Geheimnis eines erfolgreichen Vertriebs. Sie fordern Lösungen für ihre strategische und operative Vertriebsarbeit, die im Vergleich zu ihren Wettbewerbern stets immer einen Schritt voraus sein sollen. Sie brauchen Erkenntnisse für ihren Vertrieb, die nur abseits vom Herkömmlichen zu finden sind.

Unsere Kunden erleben bei uns, wie sie Menschen für etwas gewinnen können und wie sie ihre Kunden zu Fans machen. Unsere Kunden finden mit uns innovative Vertriebsstrategien für anspruchsvolle und sich verändernde Märkte.

Wir entwickeln und vermitteln die Vertriebsarbeit von morgen, um Märkte und Kunden von heute erfolgreich zu erreichen. Begeistern auch Sie Ihre Kunden durch die Kunst des Vertriebs – **The art of selling.**

Wir schulen aus der Praxis für die Praxis!

Kompetent beraten – unser Team ist für Sie da!



Bernd Conrad kommt direkt aus der vertrieblichen Praxis und setzt die von ihm vermittelten Methoden und Strategien selbst erfolgreich ein. Mit frischen Ideen und einer mitreißenden Moderation seiner Seminare gelingt es ihm immer wieder, Menschen für die Arbeit im Vertrieb zu begeistern. Als Geschäftsführer von Conrad & Terlaak bezieht er seine Motivation aus seiner Arbeit als Vertriebsleiter eines Marktführers der Automobilzulieferindustrie.



Doris Conrad Terlaak motiviert durch die freundliche und verbindliche Kommunikation mit den Mitarbeitern im täglichen Geschäft. Als Gesellschafterin der Conrad & Terlaak GmbH ist ihr dies besonders wichtig. Zu Ihrem Themenschwerpunkt gehören, neben der innerbetrieblichen Aufgabenstellung, die Vorbereitung und Organisation der Seminare und Thementage.



Hans Magg moderiert mit seiner ruhigen und besonnenen Art sehr kompetent auch komplexe Seminarthemen. Praxisnah und strukturiert motiviert er die Teilnehmer bisherige Vorgehensweisen zu überdenken und zu optimieren. Durch seine 40-jährige Praxiserfahrung, die er als Key Account Manager in der Großkundenbetreuung des Einzelhandels sammelte, kennt er die Schwierigkeiten des Vertriebs auch in anspruchsvollen Situationen.



Guido Kube besticht durch kompetente Vermittlung der Seminarthemen und zeichnet sich durch seine Fachkenntnisse verschiedener Vertriebsaufgaben aus. Insbesondere gelingt es ihm durch neue Denkweisen, die Teilnehmer zu motivieren. Durch seine Praxiserfahrung in unterschiedlichsten Vertriebspositionen bringt er überzeugende Anregungen für die Seminaranreicherung, Projektführung und Key Account Management mit.

« Lehrreich, abwechslungsreich – einfach gelungen »

Ich habe mich schon seit etlichen Jahren viel mit Vertriebsarbeit befassen können. Aber dieses Seminar hat mich doch sehr beeindruckt. Es hat mir neben wohl Bekanntem einige neue Wege und Aspekte aufgezeigt, wie man Key Account Management strukturiert betreiben kann.

Insgesamt war die Veranstaltung aus meiner Sicht lehrreich, abwechslungsreich dargestellt, anspruchsvoll – und das Ganze mit ansprechendem Ambiente in einem netten Rahmen. Auch die Gastvorträge waren spannend – und sehr individuell. Es war einfach gelungen und nützlich für mich als Teilnehmer. Das Seminar hat sich gelohnt.“

Dr. Ernst O. Hallas
Geschäftsführung - Bequas Automotive GmbH

« Teamgedanke begeistert »

Wir haben als Team an einem Messeseminar teilgenommen. Ich bin von dem Sportevent begeistert – es half uns, das Team und die Leistungsmöglichkeiten einzelner darzustellen. Und auch den Teamgedanken zu leben, der durch das Event von den motivierten Trainern ausgelöst wurde.

Detlef Engling
Geschäftsführung Baumer hhs GmbH

« Hoher praktischer Bezug »

Mit meinem Team habe ich an dem Seminar „Kaltakquise am Telefon“ teilgenommen und bin begeistert von dem hohen praktischen Bezug. Die Trainer telefonieren selbst mit. Wir hatten sowohl Gruppen – als auch Einzeltrainings. Insgesamt war die Arbeitsweise sehr strukturiert.

Markus Aschenbrenner
Business Developent Zollner Elektronik AG

« Authentisch und sehr praxisbezogen »

Ich hatte ein persönliches Coaching direkt beim Kunden. Das Coaching war authentisch und sehr praxisbezogen, das Feedback unmittelbar und nachvollziehbar. Ich habe handwerklich gute Hinweise zur Verbesserung erhalten.

Matthias Hamann
Key Account Manager Leoni AG

« Begeistert von der Idee des Marktplatzes »

Wir geben Conrad & Terlaak seit 2007 die Möglichkeit in KUKA-Räumen Seminare in Kooperation mit uns durchzuführen. Wir sind begeistert von dem Gedanken, ein Seminar auch als Markt- platz zu nutzen, wo Menschen branchenspezifisch teilnehmen und so ein zusätzlicher Mehrwert entsteht.

Josef Oberhoffner
Vertrieb Kuka Roboter GmbH

Praxis Akademie

Aus anderen Bereichen lernen und von Erfahrungen profitieren – dies funktioniert am Besten, wenn man mit Experten zusammentrifft, die diese Erfahrungen aus unterschiedlichen Bereichen einbringen. Nutzen Sie diese außergewöhnliche Möglichkeit, von den Erfahrungen dieser Marktführer zu profitieren und übertragen Sie diese fundierten Kenntnisse auf Ihren Bereich, denn in einer Welt vergleichbarer Produkte und Dienstleistungen hat sich der Wettbewerb um den einzelnen Kunden verschärft. Menschen mit direktem Kundenkontakt müssen sich auf dynamische Rahmenbedingungen und veränderte Aufgaben einstellen. Mit der Routine bisheriger Lösungen lassen sich Kunden nicht mehr überzeugen.

KUKA - Roboter GmbH

Kunden begeistern, gewinnen und binden

In Kooperation mit der KUKA ROBOTER GmbH, die als Marktführer der Roboter-Industrie weltweit immer wieder neue Maßstäbe setzt, bietet Conrad & Terlaak ein exklusives Seminar! Kreativität, Dynamik und Innovationsfreudigkeit sind die Basis für den wirtschaftlichen Erfolg und die Führerschaft im Markt.

Zur Geschäftsphilosophie der KUKA ROBOTER GmbH gehört es, schon heute zu wissen, was die Kunden morgen brauchen. Die KUKA ROBOTER GmbH kennt die Herausforderungen an Mensch und Maschine in den kommenden Jahren schon heute, sie versteht die Anforderungen ihrer Kunden, versteht sich als Partner und entwickelt Ideen, die funktionieren – **Working Ideas**.

Buchungsnummer: 110-4
Veranstaltungsort: Augsburg

Seminartermine: 02.03. - 04.03.2011
16.05. - 18.05.2011
26.09. - 28.09.2011

Seminargebühr: € 2.152,00

Klassische Seminare

Mit Verkaufsgesprächen begeistern

Erfolg ist kein Zufall, aber eine Frage der Erfahrung: Optimieren Sie Ihre Kommunikation und lernen Sie die abschlussorientierte Gesprächsführung mit Ihren Kunden. Dieses Seminar ist für alle, die eine zündende Idee mehr haben wollen als der Wettbewerber, um so in Gesprächen und Verhandlungen zu begeistern und zu überzeugen.

Buchungsnummer: 110-2

Seminartermine: 14.03. - 16.03.2011
19.09. - 21.09.2011

Seminargebühr: € 1.152,00

Erfolgreiches Key Account Management

Von der Betreuung wichtiger Schlüsselkunden hängt meist der Erfolg des eigenen Unternehmens ab. Kundenorientierung und -betreuung sind daher die Kernaufgaben des Vertriebs. In diesem Seminar lernen Sie Techniken, Methoden und Strategien, die aus professionellem Auftreten und partnerschaftlichem Handeln unternehmerischen Profit machen.

Buchungsnummer: 110-3

Seminartermine: 11.04. - 13.04.2011
17.10. - 19.10.2011

Seminargebühr: € 1.352,00

Messetraining

Jeder Messekontakt ist eine potentielle Chance. Die optimale Balance zwischen aktiver Kundenansprache und vornehmer Zurückhaltung ist für jeden einzelnen Messebesucher zu finden. Für den ganzheitlichen Messe-Erfolg stellen sich Fragen zur Kommunikation, zum Auftritt und zur eigenen Persönlichkeit. Dieses Seminar vermittelt Ihnen, wie Sie den maximalen Nutzen aus Ihrem Messeinsatz ziehen und Chancen nützen.

Buchungsnummer: 130-1

Seminartermine: 24.03. - 25.03.2011
06.10. - 07.10.2011

Seminargebühr: € 852,00

Außen- und Innendienst – Im Team gewinnen

Teamarbeit gehört in vielen Unternehmen zum Alltag, insbesondere die reibungslose Zusammenarbeit des Außen- und Innendienstes, spielt eine immer wichtigere Rolle für den Unternehmenserfolg. Die ganzheitliche Kundenbetreuung erfordert ein perfektes Zusammenspiel der Abteilungen. Klare Strukturen und Verantwortungsbereiche sind wichtig für den Teamerfolg. Durch ein praxisorientiertes Training, das die wesentlichen Punkte des beruflichen Alltags aufgreift, verbessern Sie Ihre Teamfähigkeit, um Ihre Stärken zu nutzen und gemeinsam im Team zu gewinnen.

Buchungsnummer: 150-1

Seminartermine: 11.05. - 13.05.2011
09.11. - 11.11.2011

Seminargebühr: € 1.052,00

Bitte senden Sie mir detaillierte Unterlagen zu folgendem Seminar:

- KUKA Roboter GmbH B.-Nr.: 110-4
- Mit Verkaufsgesprächen begeistern B.-Nr.: 110-2
- Erfolgreiches KAM B.-Nr.: 110-3
- Messetraining B.-Nr.: 130-1
- Im Team gewinnen B.-Nr.: 150-1
- Führen – Coachen – Motivieren B.-Nr.: 140-1

Wir schulen aus der Praxis für die Praxis!

Weitere Seminarinformation:

Trainingsdauer:

- | | |
|---------------------------|-------------------|
| 3-tägig: | 2-tägig: |
| 1. Tag: 08:30 – 17:00 Uhr | 08:30 – 17:00 Uhr |
| 2. Tag: 08:30 – 17:00 Uhr | 08:30 – 16:00 Uhr |
| 3. Tag: 08:30 – 16:00 Uhr | |

Die Seminare beginnen bereits am Vorabend mit einem gemeinsamen Abendessen aller Teilnehmer.

Teilnahmebedingungen:

Mit der Bestätigung Ihrer Anmeldung werden 50 % der Teilnahmegebühren fällig.

Für Stornierungen bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Gebühr von 100,- € zzgl. MwSt., bei späteren Absagen bzw. Nichterscheinen ist die volle Teilnahmegebühr fällig. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich ohne Kosten benannt werden. Die vollständigen Teilnahmebedingungen finden Sie unter www.artofselling.de.

Ich interessiere mich auch für:

- Coaching
- Interim Management Vertrieb

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.artofselling.de

Ich/Wir nehme(n) verbindlich teil am:

Seminar: _____

Buchungsnummer: _____

Datum: _____ **Ort:** _____

Teilnehmer/-in: _____

1. _____

Name/Vorname

Position/Abteilung

2. _____

Name/Vorname

Position/Abteilung

3. _____

Name/Vorname

Position/Abteilung

Unternehmensdaten/Rechnungsempfänger:

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon

Fax

e-mail (zur Teilnahmebestätigung)

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Branche

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung.

Die Teilnahmebedingungen erkenne ich an. Mit der Speicherung meiner Daten erkläre ich mich einverstanden.

Ort/Datum X Unterschrift/Stempel