

# Kosten gesenkt? Ja! Vertrieb läuft? Nein!

Das können Sie ändern! Verkaufstrainer Mark Remscheidt lädt zu einem kostenlosen Neukundengewinnungs-Seminar in Dortmund ein

Sie haben Ihre gesamten Kosten durchgesehen und bis auf das Nötigste zusammengestrichen. Was ist dabei herausgekommen? Eine Firma, die mit geringeren Kosten nicht optimal läuft? Kein Wunder. Denn Sie können streichen, schieben und reduzieren so viel Sie möchten; dadurch wird kein neuer Kunde kommen, dadurch wird niemand mehr Produkte kaufen als vorher. Was Sie jetzt brauchen sind Anfragen. Sie brauchen Termine, um sich und Ihre Produkte vorzustellen, und Sie brauchen Aufträge. Aufträge mit vernünftigen Margen. Denn der Gewinn ist im Moment das Wichtigste.

„Viele Unternehmer erzählen mir, dass sie eine hohe Abschlussquote – zum Teil zwischen 20 bis 90 Prozent – haben, wenn sie erst einmal beim Kunden sitzen. Und genau dahin muss man es schaffen: zum Kunden!“ sagt Mark Remscheidt. Denn sind die Abschlussquoten hoch, dann läuft ein Unternehmen in sehr kurzer Zeit und

auch in Krisenzeiten. „Die Teilnehmer der Verkaufsschulungen sind immer wieder von dem Effekt überrascht, den eine richtige Ansprache beim Kunden bewirken kann“, erzählt er. In seinen Live-Seminaren führt Remscheidt den Teilnehmern vor, wie man sein Produkt oder seine Dienstleistung beim Erstkontakt am Telefon so platziert, dass der Gesprächspartner unbedingt mehr darüber erfahren möchte. Folge: Sie werden nicht abgewimmelt.

**Aktiv Termine verkaufen, aktiv neue Kunden ansprechen, aktiv alte Kunden zurückholen – das sind die Lehr- und Lerninhalte seiner Trainings.**

Und besonders in schwierigen Zeiten gilt es, aktiv zu werden, sich Anfragen zu holen, Termine zu vereinbaren und natürlich dadurch auch mehr zu verkaufen: „Wenn man gut vorbereitet und professionell in ein Kundengespräch geht, dann wird selbst die häufig so ungeliebte Kaltakquise viel mehr Spaß machen“, versichert der Erfolgstrainer, der kürzlich nach einem Schultag stehenden Applaus von seinen Teilnehmern bekam. „Erfolgreich mit Kunden kommunizieren, das kann jeder lernen! Man muss ein paar Grundregeln beachten“, so der passionierte Verkäufer.

Welche Regeln das sind, wie man Spaß am Verkaufen bekommt und vor allem wie man seinen Umsatz steigert, zeigt Mark Remscheidt bei einem kostenlosen Neukundengewinnungs-Seminar in Dortmund. „Melden Sie sich an, Sie werden überrascht sein, wie gut Sie akquirieren können und wie Sie vor allem in diesen schwierigen Zeiten Termine bekommen. Sie können mehr Geld verdienen, mehr Umsatz machen, mehr Anfragen haben und aktiv auf die schwierige Phase in diesem Jahr reagieren. Herr Remscheidt arbeitet umgangssprachlich, direkt und die Ergebnisse sind innerhalb weniger Tage spürbar. Nutzen Sie die Chance, schnell und effektiv neue Kunden zu gewinnen, Gewinne zu realisieren und Abschlüsse zu tätigen. Die Aktion ist auf 30 Teilnehmer begrenzt. ■

## Probe-Verkaufstraining mit Mark Remscheidt

Neue Kunden finden, Anfragen regenerieren, Kontakte knüpfen – das ist Inhalt des kostenlosen zweieinhalbstündigen Neukundengewinnungs-Seminar mit Mark Remscheidt in Dortmund. Warum bietet der Verkaufspromi das an?

**JETZT ANMELDEN!**

Ganz einfach: Er will beweisen, dass es auch in der sogenannten Krise noch Möglichkeiten gibt, seinen Umsatz zu steigern. Die Teilnehmer haben zweieinhalb Stunden Zeit, um abzuwägen, ob Ihnen ein umfangreiches und auf ihr Produkt oder ihre Dienstleistung zugeschnittenes Verkaufstraining nutzen wird oder nicht. Erst testen, dann entscheiden. Fairer geht es nicht! Das Probe-Training findet am 18.05.09 und 28.06.09 in Dortmund statt, Ort und Uhrzeit werden den Teilnehmern bekanntgegeben. Die Aktion ist auf 30 Teilnehmer begrenzt.



### Kontakt

**Mark Remscheidt**  
Verkaufstraining

**Mark Remscheidt**  
Verkaufstraining

Bahnhofstr. 59 · 58809 Neuenrade  
Telefon: 02392-808389 · Telefax: 02392-5027908  
www.mark-remscheidt.de  
info@mark-remscheidt.de