

# Seminarplan August bis Dezember 2011



franke consulting

Seminar	Dauer / Tag	August	September	Oktober	November	Dezember
01. Ausbildungslehrgang für Verkaufsleiter	1.450 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			
02. Erfolgsstrategien im Segment Handelsmarken und Discount	1 Tag / 685 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			
03. Generation 50 plus: Neue Absatzchancen nutzen	1 Tag / 685 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			
04. Jahresgespräche erfolgreich führen	1 Tag / 685 € zzgl. USt.		20.09. Hannover 27.09. Berlin	06.10. Münster 11.10. Nürnberg 18.10. Düsseldorf	02.11. Hamburg 09.11. Frankfurt 22.11. Leipzig	06.12. Hannover 13.12. Berlin
05. Wie man erfolgreich Kunden gewinnt und bindet	1 Tag / 685 € zzgl. USt.	02.08. Berlin 25.08. Nürnberg	29.09. Leipzig	20.10. Münster		
06. Neue Methoden und Trends im Key-Account-Management	2 Tage / 1.080 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			
07. Ausbildungslehrgang für Key-Account-Manager	1.450 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			
08. Außendienst-Seminar für Verkäufer	2 Tage / 1.080 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			
09. Ausbildungslehrgang für Verkäufer	1.450 € zzgl. USt.	16./17.08. Düsseldorf 23./24.08. Nürnberg				
10. Verkaufsgespräche erfolgreich führen	2 Tage / 1.080 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			
11. Motivation im Verkauf	1 Tag / 685 Euro zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			
12. Führung im Verkauf	1 Tag / 685 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			
13. Verkaufsleiter-Seminar	2 Tage / 1.080 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			



Seminar	Dauer / Tag	August	September	Oktober	November	Dezember
14. Führung mit Zielvereinbarungen und variabler Vergütung	1 Tag / 685 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			
15. Erfolgsfaktoren im Vertrieb: Kundengewinnung und -bindung	1 Tag / 685 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			
16. Erfolgsbausteine im Vertrieb	2 Tage / 1.080 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			
17. Marketing für Verkäufer	1 Tag / 685 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			
18. Erfolgreiche Teambildung und -führung	2 Tage / 1.080 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			
19. Veränderungsprozesse im Unternehmen erfolgreich managen	2 Tage / 1.080 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			
20. Verhandeln in schwierigen Gesprächssituationen	2 Tage / 1.080 € zzgl. USt.	04./05.08. Münster 09./10.08. Hannover 30./31.08. Berlin	22./23.09. Düsseldorf	13./14.10. Würzburg		
21. Einkaufsgespräche erfolgreich führen	2 Tage / 1.080 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			
22. Effektives Besprechungsmanagement: Meetings erlebnisorientiert gestalten	2 Tage / 1.080 € zzgl. USt.		Termin auf Anfrage			