

# Preisliste & Fax-Bestellschein: 0 22 24 / 8 95 20

## Buch

Bei Anruf Termin	22,00 €	<input type="checkbox"/>
Empfehlungsmarketing	22,00 €	<input type="checkbox"/>
Vertriebspartner gewinnen	22,00 €	<input type="checkbox"/>
888 Weisheiten und Zitate für Finanzprofis	22,00 €	<input type="checkbox"/>
Der Löwe	19,90 €	<input type="checkbox"/>
3-teilige Kompaktserie	19,50 €	<input type="checkbox"/>

## CD

Bei Anruf Termin	3 CDs	38,00 €	<input type="checkbox"/>
Empfehlungsmarketing	3 CDs	38,00 €	<input type="checkbox"/>
Vertriebspartner gewinnen	3 CDs	38,00 €	<input type="checkbox"/>
Bei Abnahme von zwei Titeln beträgt der Paketpreis 65.- €			
<b>Gesamtpaket</b>		<b>90,00 €</b>	<input type="checkbox"/>

## DVD Live-Mitschnitte

Vortrag "Bei Anruf Termin"	1 DVD	48,00 €	<input type="checkbox"/>
Vortrag "Empfehlungsmarketing"	1 DVD	48,00 €	<input type="checkbox"/>
Vortrag "Vertriebspartner gewinnen"	1 DVD	48,00 €	<input type="checkbox"/>
Vortrag "Die 4 Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz-mehr Gewinn"	1 DVD	48,00 €	<input type="checkbox"/>

Bei Abnahme von zwei Titeln beträgt der Paketpreis 75.- €

Bei Abnahme von drei Titeln beträgt der Paketpreis 98.- €

<b>Gesamtpaket</b>	4 DVDs	<b>128,00 €</b>	<input type="checkbox"/>
--------------------	--------	-----------------	--------------------------

alle Preise incl. MwSt. zuzüglich Versand

Name / Firma
Straße
PLZ / Ort
Telefon / Fax
Zahlungswunsch <input type="checkbox"/> Überweisung <input type="checkbox"/> Einzugsermächtigung
Bankverbindung
Kontonummer
Bankleitzahl
Unterschrift

## Klaus-J. Fink

Telefonakquise - Empfehlungsmarketing - Vertriebsaufbau

Im Musfeld 7 • 53604 Bad Honnef

Telefon: +49 (0) 2224 8 94 31 • Fax: +49 (0) 2224 8 95 20

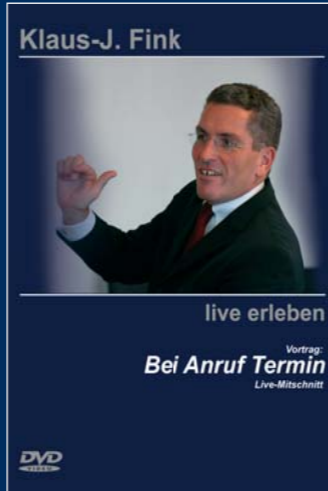
www.fink-training.de • info@fink-training.de

# DVD

## Klaus-J. Fink live erleben

### DVD „Bei Anruf Termin“

- Erfolgsfaktoren für professionelle Telefonakquise
- Kundenorientierte Verkaufsrhetorik am Telefon
- Zündende Gesprächseröffnung für die Telefonakquise
- Kundenvorwand diagnostizieren und Einwände abfedern
- Professionelle Einwandbehandlung am Telefon
- Terminabsprache und Absicherung des vereinbarten Termins



# DVD

## Klaus-J. Fink live erleben

### DVD „Vertriebspartner gewinnen“

- Die Möglichkeiten der Mitarbeitergewinnung
- Gute Vertriebspartner suchen nicht - sie werden gefunden
- Durch "Maulwurfgespräche" potentielle Vertriebspartner identifizieren
- Telefonische Direktansprache - der Erfolgsweg für's Recruiting
- Bewerberinwände kennen und professionell entkräften
- Der Bewerbertermin als Sprungbrett für die Neueinstellung



# Klaus-J. Fink

Telefonakquise  
Empfehlungsmarketing  
Vertriebsaufbau



## Live-DVD



### DVD „Empfehlungsmarketing“

- Einführung in professionelles Empfehlungsmarketing
- Weshalb fragen viele Verkäufer nicht nach Empfehlungen?
- Die Frage nach qualifizierten Empfehlungen im Verkaufsgespräch
- Vorwandiagnose und Einwandbehandlung im Empfehlungsgespräch
- Kundeneinwände zur Empfehlungsfrage kennen und entkräften
- Nachbereitung der erhaltenen Empfehlungen



### DVD „Die 4 Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz - mehr Gewinn“

- Die Persönlichkeit des Verkäufers als Erfolgsgarant
- Umgang mit dem "Kunden-Nein" bei der Neukundengewinnung
- Glaubenssätze erkennen und neutralisieren
- Die Identifikation des Verkäufers als Sprungbrett für mehr Erfolg
- Verkaufszahlen kennen und richtig interpretieren
- Verkaufen ist "Maulwerk" - die kommunikativen Fähigkeiten optimieren



## Bücher



## Audio-CD



# Bücher

## Buchveröffentlichungen

### Bei Anruf Termin:

Dieses Buch zeigt Ihnen mit welcher inneren Einstellung Sie sicher an die Kaltakquise herangehen, welche Vorbereitungen Sie im Vorfeld eines Telefonkontakts treffen müssen und wie Sie das Gespräch aktiv beeinflussen, um einen qualifizierten Verkaufstermin zu vereinbaren.

Mit zahlreichen Formulierungsbeispielen, individuell anzupassen!



# Bücher

## Buchveröffentlichungen

### Vertriebspartner gewinnen:

Professioneller Vertriebsaufbau per Telefon

Gute Vertriebsmitarbeiter zu finden ist in der heutigen Zeit fast noch schwieriger, als lukrative Kunden zu akquirieren. Vor allem in Branchen wie der Finanzdienstleistung, im Immobiliensektor oder in Strukturvertrieben ist der Vertriebsaufbau inzwischen zum entscheidenden Engpass geworden.



# Bücher

## Buchveröffentlichungen

### Gerd Kulhavy Der Löwe

Die Erfolgsstory des Starverkäufers Klaus-J. Fink

#### Inhaltsangabe:

Gerd Kulhavy schildert die Karriere von Klaus-J. Fink, der sich vom Jurastudenten zur Nr. 1 der Verkaufstrainer für Telefonakquise und Empfehlungsmarketing im deutschsprachigen Raum entwickelte. Neben der Schilderung seiner Karriere erfahren Sie u.a. in einzelnen Kapiteln, weshalb eine Spezialisierung für Verkäufer wichtig ist, welche Bedeutung die richtige Zielsetzung hat und wie man mit Höhen und Tiefen, Erfolg und Niederlagen im Vertriebsalltag besser umgehen kann



# Audio-CD

## Hörbücher

Diese Audio-Trainingsreihe zeigt, wie durch gezielte und professionelle Gesprächsführung qualifizierte Kundentermine erreicht werden.

Sie vermittelt durch Argumentations- und Formulierungsbeispiele Verkaufsrhetorik am Telefon, kundenorientierte Kommunikation und Schlüsseltechniken, um das Instrument Telefon professionell und erfolgreich einzusetzen.

### Bei Anruf Termin

Der Weg zu neuen Kunden

Erfolgsfaktoren für professionelle Telefonakquise  
Kundenorientierte Verkaufsrhetorik am Telefon  
Zündende Gesprächseröffnung für die Telefonakquise  
Kundenvorwand diagnostizieren / Einwände abfedern  
Professionelle Einwandbehandlung am Telefon  
Die 12 wichtigsten Tipps

### Empfehlungsmarketing

Königsweg der Neukundengewinnung

Einführung in professionelles Empfehlungsmarketing  
Weshalb fragen viele Verkäufer nicht nach Empfehlungen?  
Die Frage nach qualifizierten Empfehlungen im Verkaufsgespräch  
Vorwandiagnose und Einwandbehandlung im Empfehlungsgespräch  
Kundeneinwände zur Empfehlungsfrage kennen und entkräften  
Bearbeitung und Nachbearbeitung der erhaltenen Empfehlungen

### Vertriebspartner gewinnen

Der Weg zu neuen Mitarbeitern

Die persönliche Einstellung zum Recruiting  
Anforderungsprofil für neue Vertriebspartner  
Kunden - das größte Potential für den Vertriebsaufbau  
Die professionelle Infoveranstaltung als Erfolgsfaktor  
Der SIE-Standpunkt für zuhörorientierte Kommunikation  
Standardreaktionen eines potentiellen Vertriebspartners kennen

### Empfehlungsmarketing:

Dieses Buch zeigt Ihnen, wie und wann Sie die Empfehlungsfrage stellen, wie Sie Ihre persönlichen Hemmnisse überwinden, wie Sie auf Kundenwiderstände reagieren und wie Sie eine Empfehlung in Termine umwandeln können.

Mit zahlreichen Formulierungsbeispielen zum Einstieg in die Empfehlungsfrage.



### 888 Weisheiten und Zitate für Finanzprofis

#### Neuerscheinung

#### Inhaltsangabe:

Das richtige Zitat zur richtigen Zeit kann für den Erfolg eines Beratungsgesprächs ausschlaggebend sein. Dieses Buch enthält 888 Weisheiten und Aphorismen zu allen Themen, die Finanzprofis berühren - von Aktien, Geld und Inflation bis hin zu Subvention, Vermögen und Zinsen. Alle Zitate - von Aristoteles bis Stefan Zweig - sind nach Begriffen geordnet und dadurch leicht auffindbar und erlernbar.



### Ebenfalls erhältlich:

Kompakt und informativ - Kurz und professionell.  
Geballtes Wissen vom Erfolgstrainer im Taschenbuchformat.



### 3-teilige Kompaktserie

- „Empfehlungsmarketing kurz und professionell“
- 30 Minuten: „Profi der Telefonakquise“
- Top-Selling: „Die vier Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz und Gewinn“



## Klaus-J. Fink

### Telefonakquise - Empfehlungsmarketing - Vertriebsaufbau

Im Musfeld 7 ♦ 53604 Bad Honnef  
Telefon: +49 (0) 2224 8 94 31 ♦ Fax: + 49 (0) 2224 8 95 20  
www.fink-training.de ♦ info@fink-training.de