



Academy of Sales®

Werner Wlaschek Karl G. Aller

Academy of Sales.

Werner Wlaschek Karl G. Aller

- o Vertrieb einst – jetzt – Vertrieb 4.0
- o Zielgruppendefinition – immer und überall sind unsere Kunden
- o Vorbereitung auf Interessentengespräche
 - Telefonkaltakquise – Königsklasse
 - Persönliche Kaltakquise – Kaiserklasse
 - Erstes persönliches Gespräch beim Interessenten
 - Erstes Lösungs-/Angebotsgespräch beim Interessenten
 - Abschlussgespräch – vom Interessenten zum Kunden
 - Kunde ist Kunde und soll Kunde bleiben
- o Empfehlungsmarketing – der Weg zu neuen Kunden
- o Vertrieb 4.0 – seine Kunden im Zeitalter von social media immer im Blick behalten

Pimp up your sales success!

Um die Vertrauensnähe der Interessenten und Kunden
im 21. Jahrhundert zu gewinnen.

Academy of Sales liefert alle Tipps die der Vertrieb 4.0 braucht. Vom Vertrieb
einst und jetzt bis zu social media. Wollen Sie mehr Erfolg im Vertrieb –
dann macht das die Academy of Sales für Sie.

Speed up your process!

Tun Sie einfach Gutes.

Wir von der „Academy of Sales“ performen Ihre MitarbeiterInnen in einem sechsstündigen Vertriebsseminar an einem der exklusivsten Orte in Wien – Looshaus, Michaelerplatz, 1010 Wien und Sie erhalten die Tipps die heute den Vertrieb noch einfacher und erfolgreicher machen.

Einfach Vertrieb 4.0

Wer sind wir damit wir uns das wagen ?

Werner Wlaschek – www.counselor.wien

Karl G. Aller – KGA Institute – www.aller.at

60 Jahre erfolgreiche Vertriebs Erfahrung geben wir gerne weiter.

Karl G. Aller

3 Jahre

2013 – heute

Inhaber

KGA Institute "sales & more"

25 Jahre

1987 – 2012

Leitung Vertrieb

Mesonic Datenverarbeitung GmbH

6 Jahre

1981 – 1987

Direktor PC Verkauf

Olivetti Österreich

4 Jahre

1977 – 1981

Verkaufsleiter & Marketing

Gestetner Österreich



Werner Wlaschek

1 Jahr

2015 – heute

Inhaber

Unternehmensberatung

11 Jahre

2004 – 2015

Key Account Management

OKI Systems (Deutschland) GmbH

1 Jahr

2002 – 2004

Account Manager Direct Sales

Hutchison Drei Austria GmbH

4 Jahre

1998 – 2002

Manager Direct Sales

Ostösterreich

T-Mobile Austria GmbH

Get in touch! Now!

Fordern Sie Agenda, Termine und Preise an.

Werner Wlaschek

Tel.: +43 664 125 4488,

E-Mail: <mailto:werner.wlaschek@counselor.wien>

Karl G. Aller

Tel.: +43 664 101 1264,

E-Mail: <mailto:karl.g@aller.at>

Seminargruppe – nur sechs Personen !

Vor dem Seminar – wichtige Werkzeuge für den Vertriebs Erfolg:

Einzelcoaching jeder/n TeilnehmerIn und mit persönlicher SWOT Analyse

Offene aber auch firmenspezifische Seminare für MitarbeiterInnen und PartnerInnen möglich !