

# EPU Bezirkstag 2017

4. Oktober | WIFI Salzburg

Anmeldung bis **27.9.2017**

auf <https://eservice.wks.at/eputag>

Wir empfehlen Ihnen für allfällige Notizen Schreibunterlagen mitzubringen.



Die Parkmöglichkeiten in WIFI-Nähe sowie in der WIFI- und Mirabellgarage sind begrenzt. Wir empfehlen Ihnen daher mit öffentlichen Verkehrsmitteln anzureisen. Der Bahnhof Salzburg und die Bushaltestelle Mirabellplatz/Kongresshaus sind nur ca. 5 Gehminuten vom WIFI entfernt.

[wko.at/sbg/eputag](http://wko.at/sbg/eputag)

[www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at)



Einladung

- » **Kostenlos**
- » **Top-Infos**
- » **Netzwerken**

**EPU-Bezirkstag 2017**  
4. Oktober 2017 | WIFI Salzburg

Julius-Raab-Platz 2 | 5027 Salzburg

# EINLADUNG

Sehr geehrte Ein-Personen-Unternehmer,

Unternehmen leben vom Umsatz, vom Überzeugen des potentiellen Kunden, dass das Angebotene gekauft werden soll. Professionelle Verkäufer fallen nicht vom Himmel, erfolgreich verkaufen will gelernt sein.

Wir präsentieren Ihnen Ralf Springer, einen erfolgreichen Verkaufstrainer, der Ihnen Tipps und Tricks aus seinem Fundus verraten wird.

Anschließend geht es an das Knüpfen wertvoller Geschäftskontakte, gemeinsam mit der Jungen Wirtschaft im Rahmen der netzWERKSTATT.

Wir wünschen bereits jetzt einen erfolgreichen Abend und freuen uns auf Ihre Teilnahme.



KommR Konrad Steindl  
Präsident WKS



Dr. Johann Bachleitner  
Direktor WKS



Mag. Peter Kober  
Gründerservice Salzburg

# PROGRAMM

15.00 bis 16.00	Eintreffen/Check-in/Kaffee
16.00 bis 17.30	Ralf Springer <b>Erfolgreiche Strategien im Verkauf für EPU</b> So optimieren Sie Ihre Verkaufserfolge
17.30 bis 18.00	Check-in/netzWERKSTATT
18.00 bis 19.15	netzWERKSTATT
ab 19.30	offenes Netzwerken bei Knabbereien



**Ralf Springer** ist seit über 28 Jahren Verkäufer aus Leidenschaft. Er ist Unternehmer, Verkaufstrainer und Speaker. Seine Trainings und Vorträge sind vom Praktiker für Praktiker mit Werkzeugen für den täglichen beruflichen Alltag.

Ralf Springer ist VBC-Partner in Salzburg und Lektor an der FH Campus 02 in Graz.

Ganz egal ob Routinier oder BerufseinsteigerIn, professionelle UnternehmerInnen setzen im Verkauf auf Struktur, den permanenten Abgleich neuer Kommunikationsmethoden und auf neue Erkenntnisse im digitalen Zeitalter.

Hören Sie was Sie benötigen, um Ihre Verkaufsrolle mit einer erfolgreichen, praxiserprobten Struktur viel mehr als nur zu erfüllen. Erfahren Sie, wie sie nachhaltige Verkaufserfolge erzielen und den Wert Ihres Unternehmens weiter steigern.

- Die „richtige“ Einstellung für die VerkäuferInnen-Rolle
- Ein Verkaufsgespräch strukturiert führen
- Durch gezielte Fragen ein Gespräch lenken
- Die Kaufmotive Ihrer Kunden erkennen und kundenorientiert argumentieren
- Ihre Verkaufsabschlussquote erhöhen