

A background image showing a rowing team in a boat on water, with their oars dipping into the water. The image is faded and serves as a background for the top half of the page.

VERTRIEBSSPEZIALSEMINAR

Schlagzahlmanagement

Die Verkaufsleistung auf allen Ebenen maximieren

5. - 6. Juni 2025, Wien

Programm

Mutig die Schlagzahl steigern

Mehr, richtige Aktivitäten, Disziplin und digitale Tools steigern Abschlüsse und Vertriebs Erfolg

Geplant

Klare Struktur, Planung, Konstanz und Zeitmanagement führen zum Erfolg

Motiviert

Motivation, Fokus und Energie steigern Wirksamkeit und Abschlussquote

Produktiv

Kluge Entscheidungen, Kunden- und Aufgabenfokus maximieren Ertragsstärke

Besser

Richtiger Verkaufsansatz und Tempo steigern Trefferquote, Umsatz und Effizienz

Ihr Experte Karl Pinczolics

INSTITUT FÜR VERTRIEB
MANAGEMENT COMPETENCE DEVELOPMENT

Ihr Nutzen

Wege, Strukturen und Techniken, um mutiger zu verkaufen, die Schlagzahl und Schlagkraft zu steigern, Verkaufsprozesse zu optimieren und richtige Entscheidungen zu treffen.

www.pinczolics.com

KONZEPT

Schlagzahlmanagement - Die Verkaufsleistung auf allen Ebenen maximieren

Erfolg im Vertrieb ist kein Zufall – sondern das Ergebnis konsequenter Arbeit, Planung und eines klaren Fokus auf kontinuierliche Leistungssteigerung. In einer immer dynamischeren Geschäftswelt entscheiden die Schlagzahl und Schlagkraft, Effizienz und Disziplin über langfristige Vertriebsserfolge. Doch wie schaffen es Verkäufer, ihre Verkaufsleistung auf das nächste Level zu heben und konstant herausragende Ergebnisse zu erzielen? Unser praxisnahes Seminar vermittelt bewährte Methoden und Strategien, mit denen Sie Ihre Vertriebsaktivitäten gezielt optimieren und nachhaltig erfolgreicher verkaufen. Lernen Sie, Ihre Schlagzahl und Schlagkraft zu steigern, Ihre Ressourcen effizient zu nutzen und eine verkaufsstarkes Mindset zu etablieren.

Zielgruppe

Dieses 2-tägiges Intensivseminar ist speziell für Verkäufer, Kundenbetreuer, Gebietsverantwortliche, Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter sowie Führungskräfte mit Vertriebsverantwortung konzipiert.

Programm

1. Verkaufen mit Mut und Überzeugung
2. Mehr, richtige Aktivitäten: So steigern Sie Ihre Schlagzahl
3. Geplante Aktivitäten: Die Macht von Struktur und Planung
4. Motiviert: Leistung macht Verkäufer stolz
5. Produktiv und besser verkaufen: Die Schlagkraft steigern
6. Eine Leistungskultur gibt uns Kraft und Richtung

INHALTE

Verkaufen mit Mut und Überzeugung

Erfolgreicher Vertrieb erfordert nicht nur Fachwissen, sondern vor allem Mut und eine überzeugende Haltung. Verkäufer müssen sich den stetigen Marktveränderungen anpassen und mit einem positiven Mindset agieren. Wer an sich glaubt, Chancen aktiv nutzt und sich weiterentwickelt, setzt sich langfristig im Wettbewerb durch. Eine wachstumsorientierte Denkweise hilft Verkäufern, Herausforderungen als Chancen zu begreifen, sich weiterzuentwickeln und kontinuierlich bessere Ergebnisse zu erzielen.

Mehr, richtige Aktivitäten: so steigern Sie Ihre Schlagzahl

Die Schlagzahl ist das Herzstück des Verkaufsprozesses. Es geht darum, in einem konstanten Rhythmus neue Chancen zu schaffen. Mit der richtigen Frequenz und Taktung ihrer Vertriebsaktivitäten wird jeder Kontakt ein Schritt in Richtung Erfolg. Erfolgreiche Verkäufer setzen auf Aktivität, Disziplin und klare Strukturen. Digitale Zwillinge optimieren heute Abläufe, während gezielte Netzwerkarbeit die Reichweite erweitert und langfristigen Vertriebsserfolg sichert.

Geplante Aktivitäten: Die Macht von Struktur und Planung

Top-Performer verstehen, dass Erfolg nicht von heute auf morgen kommt. Große Erfolge basieren auf kleinen, kontinuierlichen Schritten, die in eine langfristige Strategie eingebettet sind. Durch eine bewusste Steuerung von Konstanz, Frequenz und Prioritäten lassen sich Verkaufsaktivitäten gezielt optimieren. Erfolgreiche Verkäufer planen ihren Rhythmus und Konstanz und einem durchdachten Takt, um intensiv am Markt präsent zu bleiben. Smarte Zielsetzung und effektives Zeitmanagement helfen, den Fokus zu halten.

Motiviert : Leistung macht Verkäufer stolz

Erfolgreiche Verkäufer schöpfen ihre Motivation aus der Freude am Verkauf. Wer seine eigene Stimmung positiv beeinflusst, steigert nicht nur die Selbstwirksamkeit, sondern auch die Abschlussquote. High Performer erreichen mit weniger Aufwand mehr, weil sie gezielt handeln und ihre Energie effizient nutzen. Entscheidend ist, die eigene Leistungsfähigkeit langfristig zu erhalten – unabhängig von äußeren Herausforderungen. Ein motivierter Verkäufer bleibt fokussiert, handelt proaktiv und erzielt kontinuierlich bessere Ergebnisse.

Produktiv und besser - Die Schlagkraft steigern

Doch nicht jede Aktion bringt den gleichen Erfolg. Nicht jede Aufgabe und nicht jeder Kunde ist gleich viel wert. Hohe Schlagkraft erfordert Strategie, also gezielt und fokussiert zu handeln. Wer Erfolg haben will, muss täglich Entscheidungen treffen und die Schlagrichtung bestimmen – welche Initiativen sind die profitabelsten und zukunftsträchtigsten? Die gezielte Optimierung von Arbeitszeit und Kundenfokus erhöht die Ertragsstärke. Es gilt, den Fokus mit Kundenbilanzen zu identifizieren, um Produktivität zu maximieren. Durch gezielte Strategien lassen sich Trefferquoten verbessern und Verkaufsprozesse beschleunigen. Wer schneller verkauft, steigert nicht nur den Umsatz, sondern optimiert auch die Effizienz seiner Geschäftsentwicklung.

Die Leistungskultur gibt uns Kraft und Richtung

Schlagzahlmanagement zeigt auf fundierte Weise, wie durch gezielte, systematische Vertriebsarbeit nachhaltiger Erfolg entsteht. Wachstum ist die Summe mutiger Entscheidungen es erfordert Abenteuerlust, Proaktivität, Innovation und eine kompromisslose Fokussierung auf Erfolg. Vertriebsmitarbeiter, die den Zusammenhang zwischen ihrem Einsatz und ihren Resultaten verstehen, können gezielt ihre Verkaufskraft steigern.

IHR NUTZEN

Sie lernen, selbstbewusst zu verkaufen und Veränderungen erfolgreich zu nutzen.

Sie steigern Ihre Schlagzahl und verbessern Ihre Abschlussquote.

Sie optimieren Ihre Prozesse, Zeitmanagement und Zielsetzung.

Sie nutzen Techniken zur Selbstmotivation und Energieerhaltung.

Sie priorisieren Kunden und Aufgaben und steigern Ihre Produktivität.

Sie beschleunigen Ihre Verkaufsprozesse und steigern den Markterfolg.

WARUM SIE TEILNEHMEN SOLLTE

Dieses Seminar hilft Ihnen, Ihre Vertriebsschlagzahl zu steigern, mutiger zu verkaufen und sich im Markt erfolgreich zu behaupten. Sie lernen, Verkaufsprozesse zu optimieren, Kunden gezielt anzusprechen und Ihre Produktivität durch kluge Entscheidungen zu maximieren. Strukturierte Planung, Motivationstechniken und eine starke Verkaufskultur ermöglichen nachhaltigen Erfolg. Nutzen Sie moderne Tools, um Ihre Abschlussquote zu verbessern und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen. Entwickeln Sie ein starkes Mindset und setzen Sie sich mit Disziplin und Überzeugung im Wettbewerb durch.

IHR EXPERTE: PROF. DR. KARL PINCZOLITS

Seit 47 Jahren im Verkauf, Vertrieb und als Berater tätig. Er ist Vortragender, Berater und Autor; mehr als 500 Vertriebsprojekte in mehr als 35 Ländern wurden von ihm betreut; er ist Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb. Seine Bücher: Der Schlagzahlmanager, Der befreite Vertrieb, Schlagzahlmanagement, Was Profiverkäufer besser machen, Rosinenpicker, Diven, Regenmacher, Der Initiative Verkäufer und sein neues Buch, Die Schlagzahl Methode.

VORTRÄGE UND KEY-NOTES

Impulse setzen und Veränderung einleiten

Vorträge und Key Notes werden auf den Kunden maßgeschneidert.

Die Dauer der Vorträge ist üblicherweise zwischen 30 Minuten und 1,5 Stunden.

Folgende Themen zu Key Notes und Vorträgen sind bei unseren Kunden beliebt:

AI und Digitale Zwillinge

Wie neue Technologie die Produktivität im Vertrieb steigert

Verkauf mit Mut und Überzeugung

Richtig verkaufen als Umsatzturbo - Leistung und Verantwortung im Verkauf

Schlagzahlmanagement - Was Profi-Verkäufer besser machen

Wie Sie mit hoher Schlagzahl und Schlagkraft große Ziele erreichen

OFFENE SEMINARE 2025

Schlagzahlmanagement - Die Verkaufsleistung auf allen Ebenen maximieren

5.Juni - 6. Juni, Wien: Steigenberger Hotel Herrenhof, 1010

Teilnahmegebühr:

€ 1.490.00 je Teilnehmer/in exkl. MWST

inkl. dem Buch "Die Schlagzahl Methode", Begrüßungskaffee, Mittagessen, Pausenerfrischungen und Zertifikat

Vertriebs- und Verkaufsstrategien - Innovative Ansätze, um mehr aus Ihrem Markt herauszuholen

4.Dez. - 5.Dez., Wien: Steigenberger Hotel Herrenhof, 1010

Teilnahmegebühr:

€ 1.490.00 je Teilnehmer/in exkl. MWST

inkl. dem Buch "Die Schlagzahl Methode", Begrüßungskaffee, Mittagessen, Pausenerfrischungen und Zertifikat

Anmeldungsrücktritt (bitte schriftlich):

- bis zwei Wochen vor Seminarbeginn gebührenfrei

- danach 25 % der Teilnahmegebühr

Ab dem Tag des Seminarbeginns verrechnen wir die volle Teilnahmegebühr.

Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Stornogebühr und Zusatzkosten möglich.

INFORMATION

Dr. Marina Pinczolits : +43 676 5374226, marina@pinczolits.com



ANMELDUNG



Bitte den Anmeldeabschnitt ausfüllen und an das Institut für Vertrieb, Hauptstraße 8, A-7000 Eisenstadt senden oder einfach ein email schreiben: marina@pinczolits.com
Achtung: Seminar ankreuzen!

Titel - Vor- und Zuname - Funktion

Unternehmen - Telefonnummer

Anschrift - Rechnungsadresse -email

Datum - Unterschrift

PROF. DR. KARL PINCZOLITS
INSTITUT FÜR VERTRIEB
MANAGEMENT COMPETENCE DEVELOPMENT

