



1) Kreativ Verkaufen: Urlaubsideen wirkungsvoll anbieten

Der Kunde von heute möchte nichts verkauft bekommen, sondern hat **Spaß am Kaufen**. Die **Motive** des Kunden für seine **Kaufentscheidung** zu erkennen, ermöglicht es Reiseverkäufern, ihn erfolgreich bei der Urlaubswahl zu unterstützen. So können auch **hochwertige Reisen und neue Urlaubsideen aktiv angeboten** werden. Der Reiseberater wird zum TOP Verkäufer. **Ziel** dieses Seminars ist es, Ihre Mitarbeiter im **Kundenservice**, in der **Kundenkommunikation** und im aktiven **Verkauf** von hochwertigen Reisen zu verbessern. Die Schulung besteht aus Wissensvermittlung mit Fallbeispielen und praktischen Übungen.

Ziel: Sie

- erkennen die Motive Ihres Kunden für seine Kaufentscheidung,
- präsentieren sicher neue Urlaubsideen, auf die Ihre Kunden selbst nicht gekommen wären, die jedoch optimal passen,
- gehen souverän mit unterschiedlichen Urlaubsvorstellungen von Paaren um,
- bekommen mehr Gelassenheit im Verkauf hochwertiger Reisen.

Inhalt:

- Was will Ihr Kunde wirklich? Wie Kunden in Kauflaune kommen
- Durch kreatives Querdenken Kunden auf neue Urlaubsvarianten bringen
- Hochwertige Urlaubsangebote durch gekonnte Rhetorik erfolgreich anbieten
- Tipps für das Verkaufen an Paare
- Vergleichsfallen vermeiden
- Gefahrenmomente für Buchungsabbrüche und den richtigen Zeitpunkt für den Abschluss erkennen.

Termine: Hamburg 21.04.15
 Dresden 22.04.15
 Berlin 23.04.15
 München 20.05.15
 Frankfurt 18.06.15

2) Umgang mit Stress im Reiseverkauf

Die **Anforderungen im Beruf** und im sozialen Umfeld sind heutzutage so hoch, dass man immer häufiger an die **Grenzen seiner Belastbarkeit** kommt. Eine **individuelle Prävention** gegen den Stress im Berufsalltag ist gerade für Verkäufer immer wichtiger, um eine **optimale Kundenbetreuung** gewährleisten zu können.

Ziel: Sie

- erhöhen Ihre Belastbarkeit, indem Sie Ihre persönlichen Stressfaktoren reduzieren,
- verbessern Ihre Rhetorik, um schwierige Gespräche entspannter zu gestalten,
- gehen durch gezieltes Zeit- und Selbstmanagement souveräner mit Stress-Situationen um.

Inhalt

- Welcher Stresstyp bin ich? Analyse Ihrer individuellen Stressauslöser
- Übungen zum Umgang mit Zeitdruck und Stress anhand von konkreten Situationen
- Rhetorik: Schlagfertiger und gelassener in Verhandlungssituationen
- Die Zeit am Counter effektiv nutzen durch eine sinnvolle Selbstorganisation
- Persönliches Stressbewältigungsprogramm für den Verkauf und Berufsalltag

Termine: Berlin 24.02.15
 Dresden 25.02.15
 Hamburg 26.02.15
 München 21.05.15
 Frankfurt 19.06.15



Kosten pro Teilnehmer:

175.- € für asr Mitglieder
185.- € für Inhaber des asr Travel Agent Ausweis
195.- € für Nichtmitglieder (jeweils zzgl. MwSt.)
Mindestteilnehmerzahl: 6

Vivien Manazon

Ich bin Buchautorin, Trainerin für Verkaufskommunikation und Coach für berufliche Erfolgsstrategien. Selbständige und Verkaufsteams in Deutschland und Österreich werden von mir zu ihrem persönlich erfolgreichen Verkaufsstil geführt. Ich habe über 5.000 Verkaufsgespräche deutschlandweit am Reisebüro-counter miterlebt.

„Verkaufen bedeutet für mich, Menschen zu motivieren, eine glücklich machende Kaufentscheidung zu treffen.“

Meine Publikationen:

Verkaufen an Adam und Eva - Die Geheimtipps für erfolgreiches Verkaufen an Männer und Frauen, Wiley VCH- Verlag 2012

Traum:Urlaub - Aber wie? Die 12 Urlaubsmotive nach Manazon - als Buch und Spiel im Wissensgenuss-Verlag Berlin 2013

Diverse Fachartikel, eine Übersicht finden Sie auf:
www.manazon.wordpress.com/publikationen/presse/

Referenzen (Auszug):

TUI DEUTSCHLAND GMBH, FIRST REISEBÜROS & TUI REISECENTER
VORTRÄGE IN DIVERSEN MARKETINGCLUBS, DEUTSCHLANDWEIT
AUTOMOBIL-UNTERNEHMERINNEN- UND JUNIORENKONGRESS, LEIPZIG
JUWELIER OSTHUES, MÜNSTER
REISEBÜROKETTE LÜCKERTZ, MÜNSTER
STAR CLIPPERS KREUZFAHRTEN D-A-CH SOWIE SEMINARE AN BORD
MEINFERNBUS, BERLIN
ASR BUNDESVERBAND E.V., BERLIN
DIAMIR ERLEBNISREISEN, DRESDEN
ÖRV ÖSTERREICHISCHER REISEVERBAND, WIEN
TRAVEL TRAINING CENTER DER EUROPÄISCHEN REISEVERSICHERUNG, WIEN
MITGLIED IN DER JURY DES GLOBUS AWARD 2014 DER FACHZEITSCHRIFT
TOURISTIK AKTUELL

MITGLIED IM



Allianz Selbständiger
Reiseunternehmen –
Bundesverband e.V.

