



© SHIRONOSOV/ISTOCK



# ÖGWT TRAININGSZENTRUM VERKAUFSTRAINING FÜR STEUERBERATER

7 SCHRITTE IM VERKAUF FÜR STEUERBERATER

1. DEZEMBER 2017  
WIEN

Wir verbinden Menschen und Wissen.

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

# ÖGWT TRAININGSZENTRUM VERKAUFSTRAINING FÜR STEUERBERATER

## Trainer



**Mag. Markus Grund**

Marketing- und Verkaufsexperte  
[markus@einfach-anders.at](mailto:markus@einfach-anders.at)

## Moderatorin



**Sabine Kusterski**

ÖGWT Generalsekretärin, Steuer-  
beraterin, Wirtschaftsmediatorin  
[sabine@kusterski.at](mailto:sabine@kusterski.at)

## Tagungsablauf

8.30 – 9.00

Anmeldungen und Ausgabe der Unterlagen

9.00 – 10.30 KAUFMOTIVE

- » Verkaufen von Dienstleistungen – Kaufgründe
- » Warum kauft der Klient bei mir und nicht beim Kollegen um die Ecke?
- » Was sind die Urängste der Klienten?

---

10.30 – 11.00 Kaffeepause

---

11.00 – 12.30

FRAGETECHNIKEN

- » Mit welchen Fragetechniken gewinne ich den Klienten?
- » Wie schaffe ich es, dass der Klient gerne zusätzliche Leistungen von mir kauft?

---

12.30 – 13.30 Mittagessen

---

13.30 – 15.00

BEDARF UND NUTZEN FÜR DEN KLIENTEN

- » Was braucht der Klient und wie weckt man seine Bedürfnisse?
- » Nutzenargumentation

---

15.00 – 15.30 Kaffeepause

---

15.30 – 17.00

VERKAUFSTECHNIKEN FÜR EINEN GESCHÄFTSABSCHLUSS

- » Abschlusstechnik – Führen von Erstgesprächen mit der Erhöhung der Abschlusswahrscheinlichkeit
- » Zusatzverkauf – Erfolgreicher Verkauf von betriebswirtschaftliche Auswertungen, wie Budgetplanungen etc.
- » Preistechnik für Honorarverhandlungen/erhöhung
- » Verkaufstechnik bei Bewerbungsgesprächen

## LIEBE KOLLEGINNEN, LIEBE KOLLEGEN!

Im ÖGWT Trainingszentrum wird dieses Mal das Thema „Verkaufstraining“ behandelt. Ziel des ÖGWT Trainings ist das Erwerben von theoretischem und anwendungsorientiertem Wissen, wobei die sofortige Anwendbarkeit im Vordergrund steht. Die ÖGWT will die Kolleginnen und Kollegen im schnellen und effizienten Erwerb von Wissen für die Praxis und in der Einführung neuer Beratungsfelder unterstützen. Neben einem angenehmen modernen Ambiente werden sich einige Gelegenheiten für angeregte Diskussionen und Gespräche unter KollegInnen ergeben.

Wir freuen uns, Sie in der Wiener Innenstadt begrüßen zu dürfen.

### IHRE ÖGWT

#### Ihr Servicenetzwerk

##### Ihr Mehrwert

- » Erwerben von theoretischem und anwendungsorientiertem Wissen für die Praxis
- » Enorme Zeitersparnis durch Erarbeiten eines Themas mit einem Spezialisten
- » Schneller und effizienter Wissenstransfer
- » Mehr Erfolg durch bereits erprobtes Wissen
- » Viele Praxisbeispiele
- » Mittagessen und Kaffeepausen
- » Netzwerken im kleinen Kreis (ca. 15 TeilnehmerInnen)

##### Zielgruppe

WirtschaftstreuhandInnen und qualifizierte MitarbeiterInnen und sonstige Interessierte, die das Verkaufen von Dienstleistungen besser verstehen und lernen wollen.

##### Inhalt des Trainings

Die Teilnehmer erwerben zuerst das theoretische Wissen und anschließend die Fertigkeit, selbst das Thema anhand von Beispielen zu erarbeiten.

### TRAININGSORT

#### ÖGWT

Tiefer Graben 9, 1 Stock, 1010 Wien,  
U3 Station Herrngasse, Tel: 01/315 45 45,  
[www.oegwt.at](http://www.oegwt.at)

### TRAININGSBEITRAG

WP/StB EUR 350,- (ÖGWT 300,-) netto

Berufsanwärter EUR 250,- (ÖGWT 200,-) netto

einschließlich Unterlagen und Kaffeepausen

### WEITERBILDUNG

Die Veranstaltung gilt als fachliche Fortbildung im Ausmaß von 8 Fortbildungseinheiten im Sinne des WTBG.

### ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich rechtzeitig mittels Antwortfax, per E-Mail an [sekretariat@oegwt.at](mailto:sekretariat@oegwt.at) oder über die ÖGWT Homepage unter [www.oegwt.at](http://www.oegwt.at) an.

### TRAININGSUNTERLAGEN

Erhalten Sie vor Beginn des Seminars. Zusätzliche Exemplare können gegen einen Kostenersatz von EUR 40,- (für ÖGWT Mitglieder EUR 35,-) entgeltlich erworben und auf Wunsch auch zugesandt werden.

### ORGANISATION

Für Fragen wenden Sie sich bitte an unsere Generalsekretärin StB Mag. Sabine Kusterski, Tel.: 0664/12 77 955, E-Mail: [sabine@kusterski.at](mailto:sabine@kusterski.at)