

# Online Erfolgreiches Verkaufen im Handwerk - wie setze ich meine Preise durch...

„Der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler!“

Wenn die 5 goldenen Regeln des Verkaufens eingehalten werden, werden 80-90% aller Kundenanfragen auch zu Abschlüssen. Zu Ihren Preisen. Und Sie werden als Experte wahrgenommen und nicht als „Der Billigste“. Denn Sie lassen Kunden-Wünsche wahr werden....

Wie genau Sie dafür vorgehen müssen und welche zwei Checklisten Ihnen bis zum Ende Ihres Unternehmertums viel Arbeit und Ärger ersparen, erfahren Sie in unserem Online-Seminar gemeinsam mit dem Kopferker-Experten Uwe Duchardt.

**Zusätzlich erhält jeder Teilnehmer einen Gutschein über 30 Minuten für eine Telefon-Beratung - persönlich mit Uwe Duchardt.**

Hinweis zum Online-Seminar:

Für die Teilnahme an unserem Online-Seminar benötigen Sie nur ein internetfähiges Gerät (PC, Laptop, Tablet oder Smartphone). Sie erhalten rechtzeitig vor der Veranstaltung eine Einladung per E-Mail.

**Gebühren** **165,00 EUR + MwSt.**  
für Mitglieder einer Glaserinnung, die dem BIV angehört

**330,00 EUR + MwSt.**  
für Nichtinnungsmitglieder

**Referent:** **Herr Dipl.-Kfm. Uwe Duchardt**  
**asag Analyse & Service GmbH**

**Dienstag, 22.02.2022**

09:45 Uhr - 10:00 Uhr **Öffnen des Online-Seminars**  
- Anmeldung und Einwahl zur Teilnahme

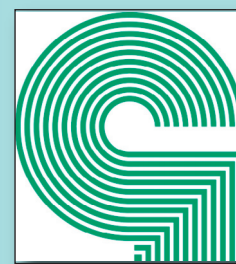
10:00 Uhr - 10:10 Uhr **Begrüßung**

10:10 Uhr - 12:30 Uhr **Erfolgreiches Verkaufen im Handwerk**  
**- wie setze ich meine Preise durch...**  
- Die goldene Kette des Verkaufens – in jeder Branche mit Erfolg angewendet  
- Wie erkenne ich Kunden, die wirklich einen Experten suchen und schätzen  
- Wir steigern die Quote zwischen Angebot und Abschluss – denn wir wollen keine unnötige Arbeit investieren, wenn wir es schon davor erfragen könnten...  
- Warum überraschen uns immer wieder die gleichen Einwände?

**Teilnehmerzahl mind.**  
**10 Personen.**

Änderungen vorbehalten.

**Anmeldung umseitig!**



**22. Februar 2022**

**Online**  
**10:00 Uhr**



Dipl.-Kfm. Uwe Duchardt

**Vita Uwe Duchardt**

# seit mehr als 30 Jahren selbst Unternehmer

# spezialisiert auf Planung, Controlling und Verkaufstrainings

# seit zehn Jahren selbständiger Begleiter von Handwerksunternehmern zahlreicher Gewerke

# mehr als 300 Unternehmer mit "Erfolgreicher Verkauf im Handwerk", "Einfache und gewinnbringende Kalkulation" und "Unternehmer-Notfall-Absicherung" begleitet

# bietet zusätzlich spezielle Motorrad-Touren mit anschließendem Unternehmer-Austausch auf seinem Bauernhof in Woldpoldsried im Allgäu

**DAS HANDWERK**  
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.



jetzt anmelden und profitieren!

# Anmeldung RE-FAX



Hiermit melde/n ich/wir für das Seminar **“Erfolgreiches Verkaufen im Handwerk - wie setze ich meine Preise durch...”** am **22. Februar 2022** insgesamt \_\_\_\_\_ **Personen an.**

Name, Vorname \_\_\_\_\_

Name, Vorname \_\_\_\_\_

Name, Vorname \_\_\_\_\_

Name, Vorname \_\_\_\_\_

**Gebühren**                      **165,00 € + MwSt./Teilnehmer**, für Mitglieder einer Glaserinnung, deren Innung dem BIV angeschlossen ist.  
**330,00 € + MwSt./Teilnehmer**, für Nichtmitglieder.

**Ich bin Innungsmitglied**     Ja    Innung \_\_\_\_\_  
    Nein

\_\_\_\_\_  
Datum/Unterschrift

\_\_\_\_\_  
Stempel/Firma

**E-Mail- Adresse - Für die Teilnahme zwingend Notwendig**

Mit Ihrer verbindlichen Anmeldebestätigung erhalten Sie die Rechnung. Bitte überweisen Sie die Gebühr vor Beginn der Veranstaltung.  
Beachten Sie, dass bei einem Rücktritt 4 Wochen vor Beginn des Seminars 20 %, 2 Wochen vor Beginn 50 % und 1 Woche vor Beginn 100 % der Gebühr fällig werden. **Bitte beachten Sie, dass wir nur einen schriftlichen Widerruf als Rücktritt anerkennen!**

Wir wünschen Ihnen schon heute eine gute Anreise und einen erfolgreichen Verlauf.

Bei Fragen rund um unser Seminar stehen wir Ihnen gerne jederzeit zur Verfügung.

Ihr Technisches Kompetenzzentrum



Melden Sie sich heute noch per Fax an! Telefax: 0 64 33 / 57 02  
Oder per E-Mail: [sek-institut@glaserhandwerk.de](mailto:sek-institut@glaserhandwerk.de)