

EINLADUNG

Verkaufs-,
Kommunikations-
und Persönlichkeits-Seminar

Speziell für professionelle
Kosmetikerinnen aus der
Kosmetik-Instituts-Branche!



Power Seminar 2014

Verkaufs-, Kommunikations- und Persönlichkeits-Seminar

Wenn nicht jetzt, wann dann?

Sie sind als Kosmetikerin erfolgreich und fachlich hervorragend geschult? Sie möchten jedoch ergänzend zu Ihrer fachlichen Professionalität Ihre Persönlichkeits-, Kommunikations-, und Verkaufs-Fertigkeiten in einem 4 tägigen Power Seminar vertiefen und erweitern? Ihnen ist es wichtig, sich selbst und Ihr Geschäft bzw. Ihre Verkaufs-Umsätze weiter zu steigern? Dann melden Sie sich heute noch an.

PS: Die Teilnahme-Plätze sind auf 15 Personen pro Seminar-Ort limitiert.

Im Rahmen von Förderprogrammen empfehlen wir, bei Ihrer Handwerkskammer und/oder IHK nachzufragen, wie diese Ausbildung mit Zuschüssen für Sie unterstützt werden kann.

Die Seminarkosten können Sie steuerlich geltend machen.

Auf Ihre Teilnahme und Anmeldung freuen wir uns. Bis bald in Nürnberg, Düsseldorf oder in Hannover!

Mit herzlichen Grüßen



Thea Simon-van de Ven & Ihre TeamKollegInnen

Verkaufs-, Kommunikations- und Persönlichkeits-Seminar

Baustein 1

Erfolgreich und stressfrei kommunizieren
- Kommunikations- und Persönlichkeits-Seminar -

Sie lernen in diesem Seminar-Baustein:

- Wie Sie die 6 Kundentypen einordnen, erkennen und verstehen können.
- Wie Sie die 6 Kundentypen am besten typorientiert ansprechen und behandeln sollten.
- Wie Sie mittels der 6 Bedürfnis-Quellen Ihrer Kunden und Sie selbst, gegenseitig Energie tanken.

Ihr Nutzen

- Ihre Kunden und Sie fühlen sich besser verstanden.
- Sie kommunizieren leichter und mit noch mehr Spaß.
- Steigerung Ihres Lebensgefühls plus Ihrer Erfolgserlebnisse.

Außerdem;

- Lernen Sie sich selbst noch besser und anders kennen.

Baustein 2

Verkaufen und Beraten
- Beauty-Coaching-Seminar -

Sie lernen in diesem Seminar-Baustein:

- Wie Sie einen hilfreichen Gesprächsleitfaden und Ablauf für Neukunden gestalten.
- Wie Sie einen Gesprächsleitfaden und Ablauf für Stammkunden gestalten.
- Wie Sie mittels Beauty Coaching jeden Ihrer Kunden zum Einkaufen motivieren.

Ihr Nutzen:

- Mehr Freude an Ihrer Rolle als Verkäufer .
- Begeisterte Kunden.
- Höhere Tagesumsätze.

Außerdem;

- Lernen Sie, dass Verkaufen leichter ist als gedacht.

TRAININGPLUS *Thea Simon-van de Ven* & Team

Die Referentin, Management-und Kommunikations-Trainerin - Thea Simon-van de Ven - besitzt vielfältige Erfahrungen im internationalen Vertrieb , Vertriebsmanagement, Training Management, Marketing und in der Personalentwicklung.

Zusatzqualifikationen in den Bereichen Marketing, Kommunikation, Moderation, Training, Coaching, Führung , Spa Management und Business-Image unterfüttern die Praxis und garantieren fundierte Konzepte sowie aktuelle Methodik.

Thea Simon-van de Ven ist eine vielgefragte Expertin speziell in der Kosmetik- , Parfümerie- und Friseurbranche.

Ihr Coaching-Konzept wurde von der „Deutschen Trainerakademie“ ausgezeichnet.
Mit ihrem Seminar-Konzept „Sag „Ja“ zum Verkauf!“ wurde sie als Preisträgerin mit dem „Internationalen Deutschen Trainings-Preis 2003“ in **Gold** ausgezeichnet.

www.trainingplus-online.de



Ihr Investment

Für Baustein 1 investieren Sie

495 Euro - zzgl. MwSt. und beinhaltet:

- 2 intensive und praxisorientierte Seminar –Tage.
- Pro Tag: 2 x Kaffee-, und Teebuffet mit Snacks.
- Pro Tag: Wellness-Lunch inkl. 1 Softdrink.
- Pro Tag: 2 Softdrinks plus Wasser tagsüber.
- Handout inkl. Notizblock als Lerntagebuch.
- Übungen inkl. Arbeitsblätter & Lern-Material.
- Zertifikat als Teilnahme-Bestätigung.

Eventuelle Übernachtungsaufwände und Anfahrtskosten sind nicht beinhaltet .

Das Seminar-Hotel bzw. die Adresse der Seminar-Location werden zeitnah bekannt gegeben.

Für Baustein 2 investieren Sie

495 Euro - zzgl. MwSt. und beinhaltet:

- 2 intensive und praxisorientierte Seminar –Tage.
- Pro Tag: 2 x Kaffee-, und Teebuffet mit Snacks.
- Pro Tag: Wellness-Lunch inkl. 1 Softdrink.
- Pro Tag: 2 Softdrinks plus Wasser tagsüber.
- Handout inkl. Notizblock als Lerntagebuch.
- Übungen inkl. Arbeitsblätter & Lern-Material.
- Zertifikat als Teilnahme-Bestätigung.

Eventuelle Übernachtungsaufwände und Anfahrtskosten sind nicht beinhaltet .

Das Seminar-Hotel bzw. die Adresse der Seminar-Location werden zeitnah bekannt gegeben.

Die Orte und Termine

Ort	Baustein 1	Baustein 2	Adresse	
REGION SÜD Nürnberg	22./23. Mai 2014	12./13. Juni 2014	NN	
REGION NORD Hannover	15./16. Mai 2014	16./17. Juni 2014	NN	
REGION WEST Düsseldorf	19./20. Mai 2014	19./20. Juni 2014	NN	
			Beginn Tag 1:	10.00 Uhr
			Ende Tag 1:	18.00 Uhr
			Beginn Tag 2:	09.00 Uhr
			Ende Tag 2:	16.00 Uhr

Meine Power-Seminar Anmeldung für Mai und Juni 2014

in: _____ (Region)

via Fax, Post oder eingescannt via email an Trainingplus

Name, Vorname

Firmenname

Adresse

Telefon/Fax

Email

Die AGB's habe ich zur Kenntnis genommen und stimme ihnen zu.

Ort, Datum

Unterschrift

Eine Seminargruppe „Beauty Coach“



AGB's

Ihre Leistung ist nach schriftlicher Bestätigung verbindlich gebucht. Bei Stornierungen bis 60 Tage vor Leistungs-Beginn werden 25 % des Gesamt-Seminarpreises der gebuchten und stornierten Bausteine fällig. Bei Stornierungen bis 30 Tage vor Leistungsbeginn werden 50 % des Gesamt-Seminarpreises fällig. Bei späteren Stornierungen ist der volle Gesamt-preis der gebuchten und stornierten Bausteine zu entrichten. Ein Ersatzabnehmer kann genannt werden.

Seminarpreis pro Baustein 495,00 Euro exkl. MwSt. Inklusiv umfangreicher Seminarunterlagen, Mittagessen, Pausengetränke. Der Seminarpreis für die gebuchten Bausteine ist nach Rechnungsstellung und vor dem Start des ersten Bausteins fällig. Auf Wunsch bieten wir Ihnen gerne auch die Möglichkeit der Ratenzahlung an.

Die Trainerin erbringt Ihre Dienstleistung möglichst selbst. Nach Bedarf bzw. Notwendigkeit kann jedoch die Dienstleistung durch angestellte und/oder freie Mitarbeiter bzw. Kollegen erbracht werden.

Kann ein Termin zur Erbringung der Leistung durch den Trainer wegen höherer Gewalt, Krankheit, Unfall oder sonstigen vom Trainer nicht zu vertretenden Umständen nicht eingehalten werden, ist der Trainer unter Ausschluss jeglicher Schadenersatzpflicht berechtigt, die Dienstleistungen an einem neu zu vereinbarenden Termin innerhalb von 6 Monaten nach dem ausgefallenen Termin nachzuholen.

Bei zu geringer Teilnahme = pro Seminar, Baustein und Ort mind. 8 Teilnehmer, ist der Trainer unter Ausschluss jeglicher Schadenersatzpflichten berechtigt, die Dienstleistungen entweder an einem neu zu vereinbarenden Termin innerhalb von 6 Monaten nach dem ausgefallenen Termin nachzuholen oder zu stornieren. Die Teilnehmer sind jedoch berechtigt an einem anderen Ort und Datum teil zu nehmen, vorausgesetzt, an diesem Ort und Datum findet das Seminar statt.



Trainingplus

Thea Simon-van de Ven
Bünteweg 47
30559 Hannover

T +49 (0)511 525619

F +49 (0)511 520643

thea@trainingplus-online.de

www.trainingplus-online.de

Kontakt Daten

