

Inklusive  
Persönlichkeitstest

International Business School



LERNEN ALS WEG

**ZfU Marketing & Sales Academy**

23. – 24. Februar 2012

29. – 30. November 2012



# Top Level Selling: Strategien und Taktiken im Verkauf

*So sichern Sie sich die wichtigen Aufträge!*

- **Die Psychologie von Verhandlungen: Mit cleveren Strategien gezielt führen**  
Rationale und emotionale Verhandlungstechniken wirkungsvoll zum Tragen bringen
- **Positionierung: Eigene Attraktivität gegenüber Geschäftspartnern erhöhen**  
Wie Sie mit Ihrem Expertenstatus andere C-Level Führungskräfte für sich gewinnen
- **Reputation: Ihr persönliches, wirkungsvolles Power-Netzwerk auf Top Level**  
Als begehrter Kontakt-Enabler ein nachhaltiges Beziehungsnetz entwickeln und pflegen
- **Unternehmerkraft: Vom „Know-how“ zum „Do-how“**  
Wie Sie als CEO in Aktion treten und geplante Strategien persönlich umsetzen

## Top Executives als Verkäufer

Wichtige Projekte und Grossaufträge werden heute fast ausschliesslich auf Vorstands- und Geschäftsleitungsebene abgeschlossen. Dabei sind Top-Executives immer häufiger im Verhandlungs- und Verkaufsprozess persönlich involviert und gefordert. Wer dabei nicht erfolgreich verhandelt, verliert grosse Aufträge und Reputation nach aussen wie auch nach innen.

Deshalb verlangen Top Level Verhandlungssituationen Strategien und Taktiken, welche sich von der konventionellen, einfachen Verkaufstechnik wesentlich unterscheiden.

Erfahren Sie an diesem exklusiven Praxisseminar, welche Tools Sie als CEO und Executive beherrschen müssen, um andere Top-Entscheider für sich zu gewinnen und erfolgreich zum Abschluss zu führen.

## Teilnehmer

- CEO's und Geschäftsführer
- Führungskräfte auf C-Level (CIO, CFO usw.)
- Geschäftsleitungsmitglieder
- Verwaltungsräte und Vorstände

## Arbeitszeiten

1. Tag 11.00 Uhr – 20.00 Uhr  
inkl. Steh-Aperitif und Abendgespräch
2. Tag 08.30 Uhr – ca. 16.30 Uhr

## Literatur

Ergänzend zum Seminar empfiehlt die Faculty des ZfU folgende Fachliteratur:

Buchtitel: **Vertrieb geht heute anders**

Autor: Andreas Buhr

Verlag: Gabal Verlag GmbH

ISBN 978-3-86936-230-4

Das Buch können Sie über den ZfU-Buchshop (Tel. +41 44 722 85 44) bestellen.

## Referenten / ZfU Faculty



### Andreas Buhr

ZfU Core Faculty; Lehrauftrag für Motivationsstrategie im Verkauf. Bereits mit 28 Jahren zählte er als Leiter Verkauf Aussendienst eines Finanzdienstleisters zur Spitze einer der grössten Vertriebsorganisationen in Europa.

Ausgezeichnet als Top-Referent 2008

und Trainer des Jahres 2009 zählt er seit 2010 zu den Certified Speaking Professionals der National Speakers Association (NSA). Er verfügt über fundierte Erfahrung im Top Level Selling-Geschäft bei Kunden wie Bank Austria, Commerzbank AG, Henkel KGaA, MediaMarkt Saturn Holding, Peek & Cloppenburg KG Düsseldorf, Swisscom, Triumph International AG, Tommy Hilfiger und HDI-Gerling.



### Thomas Morf

ZfU Visiting Faculty; Er ist seit Oktober 2010 CEO von Hanhart AG, einem schweizerisch-deutschen Uhrenhersteller mit Spezialisierung auf die Fertigung von Stoppuhren und hochwertigen Chronographen. Thomas Morf will die Traditions-Marke Hanhart

weiterentwickeln und neue Märkte erschliessen, sowie mit einer klaren Markenführung die Kunden begeistern. Zuvor war Thomas Morf während rund zehn Jahren CEO bei der Uhrenmanufaktur Carl F. Bucherer, wo er als Top Level Seller die Marke Carl F. Bucherer mit Leidenschaft, Ausdauer und Beharrlichkeit innert kürzester Zeit zum weltbekannten Brand etabliert hat, und dies im anspruchsvollen Luxus-Markt.

## Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten:

- Lernen Sie, wie Sie als Führungskraft auf C-Level andere Top-Entscheider für sich gewinnen.
- Erfahren Sie, wie Sie auf Führungsebene Vertrauen für langfristige und fruchtbare Beziehungen und damit nachhaltigen Erfolg für Ihr Unternehmen schaffen
- Tauschen Sie sich mit anderen erfolgreichen Führungskräften aus und stärken Sie ihr Netzwerk
- Sie erhalten eine individuelle Auswertung Ihrer Persönlichkeitsanalyse, mit welcher Sie Ihr Führungsverhalten und Ihren Kommunikationsstil weiterentwickeln können.

## Das Seminarprogramm

### Denkart und Psychologie von Top Executives

- Sicherheit im Umgang mit anderen Top Executives: Was sie in Verhandlungen schätzen, wie sie Entscheidungen treffen
- Verkaufen von Top Executive zu Top Executive: Wie Sie die der Kaufentscheidung zu Grunde liegenden Motive erkennen und für Ihre Top Level Selling Praxis nutzen

### Ihre Positionierung und Kompetenz als Top Executive

- Wie Sie als Top Executive mit Ihrem Expertenstatus andere Führungskräfte auf C-Level (CEO, CIO, CFO) für sich gewinnen und so auch in anspruchsvollen Zeiten erfolgreich bleiben
- Erkennen Sie Ihre persönlichen Schlüsseleigenschaften und nutzen Sie diese für erfolgreiche Abschlüsse auf C-Level
- Insights Leadership Check: Wie Sie Ihre Fähigkeiten und Talente zielführend in Top Level Geschäften einsetzen

### Abendgespräch mit Thomas Morf, CEO Hanhart AG

- Die richtige Vorbereitung für einen Top Level Sales Pitch
- Wie bewege ich mich in einem komplexen Top Level Sales Pitch
- Was sind die Erfolgsfaktoren um einen Top Level Sales Pitch erfolgreich abzuschliessen
- Konklusion und Nachbearbeitung

### Taktik und Strategie für erfolgreiche Abschlüsse auf Top Level Niveau

- Tools, die Sie beherrschen müssen, um Top-Entscheidung erfolgreich zum Abschluss zu führen
- Wie Sie rationale und emotionale Verhandlungstechniken wirkungsvoll kombinieren und zum Tragen bringen
- Wie Sie durch ausgeprägtes Verhandlungsgeschick auch in schwierigen Zeiten die Abschlussquote Ihrer Top Level Geschäfte erhöhen

### Ihre Reputation als Erfolgsfaktor

- Networking auf der obersten Hierarchiestufe: Mit geschicktem Beziehungsmanagement wichtige Aufträge sichern
- Wie Sie als begehrter Kontakt-Enabler ein nachhaltiges und krisenfestes Beziehungsnetz auf Top Level entwickeln und pflegen
- Unternehmerkraft: Vom Know-how zum Do How
- Wie Sie als Top Executive in Aktion treten und geplante Strategien persönlich umsetzen

### Persönlichkeitstest (Insights Leadership Check)

Mit der Auswertung des Online-Fragebogens erhalten Sie am Seminar eine ausführliche und individuelle Potenzialanalyse.

Die Analyse zeigt Ihnen die typenspezifischen Verhaltensweisen mit stark individualisierten Aussagewerten zu Ihrer Persönlichkeit auf.

Mit dieser Analyse und dem Coaching von Andreas Buhr können Sie Ihre Kommunikations-Kultur verbessern, Ihre individuellen Führungsskills entwickeln und erkennen die Werte und Motive Ihres Handelns.

---

« **Lehrreich, praxisbezogen und spannend – Eine Lebensschule für CEO's, welche auf Top Level (noch) besser verkaufen wollen.** »

## Preise

ZfU Mitglieder CHF 3260.– / EUR 2510.–  
Standardpreis CHF 3510.– / EUR 2700.–

**Im Seminarpreis inbegriffen** sind die Mittagessen, der Steh-Aperitif, Pausenerfrischungen, der Zugang sowie die Auswertung Ihres persönlichen Insights Leadership Checks, sowie die ausführliche Semindokumentation.

**Annullationsbedingungen:** 45 Tage vor Termin 50%; 30 Tage vor Termin 100% (www.zfu.ch/agb). Änderungen von Preis, Umrechnungskurs und Seminarinhalte vorbehalten.

**Weiterbildungs-Credits:** An dieser Veranstaltung werden Ihnen bis zu 150 Weiterbildungs-Credits angerechnet (1 Credit = 1 CHF). Ihren Weiterbildungscredit-Saldo finden Sie auf [www.myzfu.ch](http://www.myzfu.ch)

## Veranstaltungsort

### Februar 2012

ZfU-Campus «Orangerie»  
Im Park 4, CH-8800 Thalwil am Zürichsee  
[www.zfu.ch/pdf/hotel/ora.pdf](http://www.zfu.ch/pdf/hotel/ora.pdf)

### November 2012

Hotel Belvoir \*\*\*\*  
Säumerstrasse 37, CH-8803 Rüschlikon am Zürichsee  
Tel. +41 44 723 83 83; [www.belvoirhotel.ch](http://www.belvoirhotel.ch)

**Transfer:** PW: 5min. ab Zürich / ÖV: 45min. ab Zürich Airport  
**Einzelzimmerpreise:** ab CHF 225.–/EUR 187.50

Gerne reservieren wir für Sie ein Zimmer zu unseren Spezialkonditionen.

## Beratung / Kontakt

Lukas Schroth  
Program Manager Marketing & Sales Academy  
Tel. +41 44 722 85 06  
E-Mail: [lukas.schroth@zfu.ch](mailto:lukas.schroth@zfu.ch)

## Anmeldung **Top Level Selling: Strategien und Taktiken im Verkauf**

Fax: Talon ausfüllen oder **Visitenkarte** anheften & faxen an **+41 44 722 85 86**  
Telefon: Customer Care Center **+41 44 722 85 01**  
Internet: <http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/tlst.htm>

Herr  Frau

Name/Vorname

Firma

Telefon/Mobile/Fax

E-Mail

Funktion/Abteilung

Strasse/Postfach

Firmenadresse  Privatadresse

Land/PLZ/Ort

Ich nehme an **folgendem Termin** teil:

23. – 24. Februar 2012, Thalwil am Zürichsee

29. – 30. November 2012, Rüschlikon am Zürichsee

Ja, ich möchte ein **Hotelzimmer reservieren:**

Einzelzimmer

Doppelzimmer

von

bis