

bmk – Berufsvereinigung Mündliche Kommunikation  
Nordrhein-Westfalen e.V.  
Münchener Str. 30 | 47249 Duisburg

---

## EINLADUNG zum Tag der Rhetorik 2021

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

zu unserer nächsten **Online bmk-Fortbildung: Tag der Rhetorik 2021** möchten wir Sie/Euch herzlich einladen.

Termin: Samstag, **13. März 2021, 10.00 –16.30 Uhr**  
(ab 09.30 Begrüßungsschwatz)  
Thema: **„Anhauen, Umhauen, Abhauen!“ –  
Aggressive Verkaufsrhetorik versus Smart Selling**  
Referent: **Daniel Schaschek, Vertriebstrainer**  
Ort: **Online via Zoom**  
Teilnehmerzahl: max. 16  
Teilnahmegebühr: 40€ für bmk-Mitglieder,  
80 € für Nicht-bmk-Mitglieder

Anmeldung: Wir bitten um **verbindliche Anmeldung bis zum 1. März 2021** an [anna.wichtmann@yahoo.de](mailto:anna.wichtmann@yahoo.de).

Bitte die **Teilnahmegebühr bis zum 4. März** auf folgendes Konto überweisen:  
Kontoinhaber: Berufsvereinigung Mündliche Kommunikation e. V.  
IBAN: DE44 4005 0150 0000 5049 28  
Konto-Nummer: 504928  
BLZ: 400 501 50  
Sparkasse Münsterland Ost

Herzliche Grüße  
Der Vorstand

Christiane Brockerhoff

Dr. Josefine Méndez

Anna Wichtmann

### Kontaktadressen:

**Vorsitz**  
**Christiane Brockerhoff**  
Münchener Str. 30  
47249 Duisburg

**Kasse**  
**Dr. Josefine Méndez**  
An der Scheuer 24  
52222 Stolberg

**Schriftführung**  
**Anna Wichtmann**  
Esloher Str. 72  
57413 Finnentrop

Tel.: (0203)709276  
Mobil: (0172) 2461971  
Mail: [info@brockerhoff-online.de](mailto:info@brockerhoff-online.de)  
Web: [www.brockerhoff-online.de](http://www.brockerhoff-online.de)

Mobil: 0162 940 1476  
Mail: [josefinemendez@web.de](mailto:josefinemendez@web.de)

Mobil: 01701475574  
Mail: [anna.wichtmann@yahoo.de](mailto:anna.wichtmann@yahoo.de)

Thema:

## **„Anhauen, Umhauen, Abhauen!“ – Aggressive Verkaufsrhetorik versus Smart Selling**

In diesem Vertriebsworkshop diskutiert Vertriebstrainer Daniel Schaschek mit Ihnen/Euch grundlegendes Vertriebswissen und geht dabei insbesondere auf die Kommunikation zwischen Kund\*innen und Vertriebsmitarbeiter\*innen ein. Der Workshop ist gespickt mit zahlreichen Praxisübungen, in denen Sie/Ihr das gerade Gelernte direkt testen können/könnt. Folgende, speziell auf Sie/Euch zugeschnittene Themenschwerpunkte bietet dieser Workshop:

- Wie funktioniert Vertrieb heutzutage?
- Guter Verkäufer\*innen – schlechte Berater\*innen?
- Über die Verkaufsleiter zum Verkaufserfolg
- Überzeugen vs. Überreden
- Lernen Sie/ Lernt den wahren Herrscher Ihrer/Eurer Kund\*innen kennen!
- Kommunikation in typischen Verkaufssituationen als Praxisübungen
- Bonus: Wie begegne ich der Rabattspirale?
- Diskussion: Wie sehr unterscheiden sich die kommunikativen Techniken im Vertrieb zu den Techniken aus der Sprechwissenschaft? Was können wir als Sprechwissenschaftler\*innen/Sprecherzieher\*innen für uns mitnehmen?

**Zum Referenten:** Dipl.-Kfm. Daniel Schaschek ist professioneller Vertriebstrainer und Projektkoordinator des Innovationslabors Münsterland. Dank seiner langjährigen Praxiserfahrung im Vertrieb sind seine Workshops besonders griffig und sowohl für gestandene Vertriebler als auch Neulinge interessant und spannend. Seine Workshops bieten neben Praxisübungen und vermitteltem Expertenwissen auch interessante Anekdoten aus seiner aktiven Vertriebszeit.