

bmk - Berufsvereinigung Mündliche Kommunikation  
Nordrhein-Westfalen e.V.  
- Augustastr. 70 - 48153 Münster -

---

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

zu unserer nächsten **bmk-Fortbildung: TAG DER RHETORIK 2020**  
möchten wir Sie herzlich einladen.

**Termin:** Samstag, 14. März 2020, 10.00 – 17.00 Uhr  
(ab 09.30 Begrüßungskaffee)

**Thema:** „Anhauen, Umhauen, Abhauen!“ - Aggressive  
Verkaufsrhetorik versus Smart Selling

**Referent:** Daniel Schaschek, Vertriebstrainer

**Ort:** Philosophikum der Universität Münster, Domplatz 23 ((gleiches Gebäude  
wie Studiobühne), Raum DPL 23.206 (wichtiger Hinweis siehe unten!))

**Teilnehmerzahl:** max. 16

**Teilnahmegebühr:** 40 € für bmk-Mitglieder  
80 € für Nicht-bmk-Mitglieder

**Bitte die Teilnahmegebühr passend zur Fortbildung mitbringen!**

**Anmeldung:** verbindliche Anmeldung bis zum **20. Februar 2020 (bitte bei Annette  
Lepschy anmelden)**

*Annette Lepschy*

*Torsten Rother*

*Elisa Franz*

**Kontaktadressen des Vorstands für die Anmeldung:**

Dr. Annette Lepschy	Torsten Rother	Elisa Franz
Augustastr. 70	Heisstr. 8	Coerdestr. 31
48153 Münster	48155 Münster	48147 Münster
Tel.: (0251) 77 53 55 oder: 0170-4714479	Tel.: 0251 - 3957987	Tel.: 0176-34953845
<a href="mailto:annetelepsy@lepsy.org">annetelepsy@lepsy.org</a>	rother@sprechwege.de	Elisa.franz@gmx.de

## **Thema:**

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

In diesem Vertriebsworkshop diskutiert Vertriebstrainer Daniel Schaschek mit Ihnen 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 das gerade Gelernte direkt testen können.

Folgende, speziell auf Sie zugeschnittene Themenschwerpunkte bietet dieser Workshop:

- Wie funktioniert Vertrieb heutzutage?
- Guter Verkäufer\*innen – schlechter Berater\*innen?
- Über die Verkaufsleiter zum Verkaufserfolg
- Überzeugen vs. Überreden
- Lernen Sie den wahren Herrscher Ihrer 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.

## **Wichtiger Hinweis zur Anreise:**

Da das Philosophikum samstags normalerweise geschlossen ist, bitten wir alle Teilnehmer\*innen um möglichst pünktliches Erscheinen, da wir Sie an der Eingangstür abholen. Sollten Sie aus irgendwelchen Gründen zu spät kommen, bitten wir Sie uns anzurufen. Dann holen wir Sie an der Tür ab.

Hier noch einmal die Telefonnummer von Annette Lepschy: 0170-4714479