

EINLADUNG

Wann haben Sie zuletzt in Ihr Vertriebsteam investiert?

Kaum eine Investition zahlt sich so schnell und nachhaltig aus.

Ihr Vertriebsteam hat einen großen Hebel für Ihren Erfolg in der Hand – oft wird er nur unzureichend genutzt. Geben Sie Ihren Leuten die Chance, sich weiterzuentwickeln und noch mehr zu Ihrem Unternehmenserfolg beizutragen.

Verkaufen 360° – mit System und Persönlichkeit zum Abschluss.

Orientierung und Klarheit

Kein theoretisches Vertriebslabla, sondern praxisnahe Inhalte, die vom ersten Tag an wirklich helfen.

Nachhaltigkeit

Gegen die Kurve des Vergessens. Lernen Sie an Ihren eigenen Alltagssituationen im Vertrieb.

Technik und Wirkungsfaktoren

Alles, was keine Emotion auslöst, ist für das Gehirn wertlos.

Beziehungsmanagement

Lernen Sie Ihre Wirkung auf andere kennen. Schätzen Sie Ihren Kunden richtig ein.

Viele Menschen glauben, exzellente Verkäufer müssten ein besonderes Talent mitbringen. Tatsächlich lässt sich Verkaufserfolg gezielt erlernen – mit direkt anwendbaren Methoden für den beruflichen Alltag, nach der **INtem®**-Methode.

Trainingsinhalte im Überblick

- 1 Erster Eindruck**
Immer wieder unterschätzt, denn er bekommt selten eine zweite Chance.
- 2 Körpersprache im Verkauf**
Setzen Sie Rapport, Leading & Pacing und Spiegelneuronen gezielt für Ihren Erfolg ein.
- 3 Nutzenargumentation**
Weg von „das kann mein Produkt“ hin zu „das bringt Ihnen ...“.
- 4 Frageschlüssel**
Gezielt fragen, aktiv zuhören, das Kaufmotiv kennen.
- 5 Zustandsmanagement**
Blockaden auflösen, Sogwirkung aufbauen, Kunden einkaufen lassen.

Ihre Trainer



Carsten Lages

Dipl.-Ing., MBA,
Vertriebsexperte mit
über 30 Jahren
Praxiserfahrung, BDVT-
zertifizierter Referent



Jochen Vonderlage

Vertriebsexperte mit über 15 Jahren
Führungserfahrung in Konzernen und
mittelständischen Unternehmen,
BDVT-zertifizierter Referent



Ihre Investition

390 €

*Ein Trainingstag, der sich im
Vertriebsergebnis um ein Vielfaches
auszahlt.*

Frühbucherpreis bis 28.08.2026
danach 540 €
10 Plätze maximal

Termin	Montag, 7. September 2026 10:00 – 16:00 Uhr
Ort	Hotel Taufstein Sparhofer Weg 21 36148 Kalbach-Sparhof
Anmeldung	jv@jochen- vonderlage.de

So melden Sie sich an

Sichern Sie sich Ihren Platz – ganz einfach
per E-Mail.

[Jetzt per E-Mail anmelden](#)

oder direkt an: jv@jochen-vonderlage.de
Bitte Name, Unternehmen und Anzahl der
Teilnehmer angeben – wir bestätigen
umgehend.

Am 7.9. verhindert? **Zweiter Intervall-
Tag am Montag, 12.10.2026** im Hotel
Taufstein – mit anderen
Schwerpunkten. Ideal auch als
Anschluss oder für Kolleginnen und
Kollegen.

Das Training richtet sich an alle, die ihre Kommunikations- und Verkaufskompetenz im B2B-Geschäft nachhaltig verbessern möchten – unabhängig von Branche oder Vorerfahrung.



Die Stufen zu mehr Vertriebserfolg · Carsten Lages & Jochen Vonderlage