



1990 in Wirtschaft promoviert, danach als Immobiliengebietsleiterin für die Schwäbisch Hall Immobilien Berlin tätig, wechselte ich 2000 nach Halle an ein privates Wirtschaftsinstitut zum dortigen Bereich Personal- und Organisationsentwicklung. Ein Angebot der E. Breuninger Leipzig und Erfurt, als Sales Coach und Verkaufstrainer für sie zu arbeiten, war so verlockend, dass ich wechselte. Irgendwann war es dann Zeit, den nächsten Schritt zu wagen, und völlig selbstständig als Verkaufstrainer und Coach zu arbeiten.



**Dr. Andrea Ferber**

Führung und Verkauf im  
Mittelstand  
Beratung/Training/Coaching

06116 Halle  
Traubenweg 13

Telefon: +49 (0)173 469 75 45  
E-Mail: ferber\_andrea\_dr@freenet.de



## EFFIZIENT VERKAUFEN – UMSATZ ERHÖHEN

Dr. Ernst Dichter, der aus Wien nach New York auswanderte, wurde als Tiefenpsychologe und Motivationsforscher ein unentbehrlicher Ratgeber der amerikanischen Werbewirtschaft.

„Herr Doktor“, fragte ihn der Vorstand einer großen Damenschuhfabrik, „was sollen wir machen, um mehr Schuhe zu verkaufen?“

„Meine Herren“, antwortete Dichter, „es fängt damit an, dass man Frauen keine Schuhe verkauft. Frauen verkauft man schöne Füße!“

## Ihr Wunsch



## Die Lösung



## Ihr Profit



## Ihr Start



Ein Unternehmen lebt nicht von dem, was es produziert, sondern von dem, was es verkauft. In der Regel beschert uns nichts mehr Kopfzerbrechen und Stress, als ein unbefriedigender Verkauf. Wie komme ich an Kunden? Wie kann ich verkaufen, ohne aufdringlich oder manipulativ zu sein? Wie kann ich ein anständiger, ehrlicher Mensch bleiben und gleichzeitig ein erfolgreicher Verkäufer sein? Wie schaffe ich es, dass sowohl meine Kunden als auch ich mit einem guten Gefühl aus dem Gespräch gehen? Wie macht man beide Seiten zu Gewinnern?

Hätten Sie Lust und Interesse, auf diese und andere Fragen Antworten zu finden? Würden Sie gerne Umsätze steigern, Ihre Nerven schonen und abends mit einem guten Gefühl aus dem Geschäft gehen?

Wie heißt es so schön: Alles ist leicht, wenn man weiß, wie es geht! In dem Seminar werden Sie nicht nur mit Wissen und bewährten Erkenntnissen aus der Praxis versorgt. Sie entwickeln vor allem Ihren eigenen, authentischen Stil, der zu Ihnen passt, mit dem Sie sich wohl fühlen und der Ihnen darum ein guter Freund in jeder Situation sein kann. Sie lernen, Ihre Spielräume wirklich zu nutzen.

1. gute Nachricht: Ich werde Ihnen zeigen, dass Sie sich weder verbiegen noch eine Maske aufsetzen müssen, um erfolgreich im Verkauf zu sein. Im Gegenteil!
2. gute Nachricht: Sie werden das Seminar mit einem reich gefüllten Instrumentenkoffer verlassen und wissen, wie Sie damit am besten umgehen.
3. gute Nachricht: Es wird Ihnen Spaß machen, sich mit dem Thema zu beschäftigen. Es gibt bei jedem von uns die eine oder andere „mentale Eisenkugel“ am Bein, die uns den Erfolg unnötig schwer macht. Diese mentale Bremse abzuwerfen, fühlt sich gut an!

Ihr Start: Es ist immer möglich, den gewünschten Termin für Sie zu finden. Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Sehr gern können wir uns auch auf spezielle Fragen konzentrieren, die Ihnen gerade besonders wichtig sind.

Das Thema kann zwei Tage gut gebrauchen. Damit das Seminar für Sie den maximalen Profit bringt, wird es eine Mischung aus Vortrag, Diskussion und angeleiteter Erarbeitung eigener Erkenntnisse sein. Bringen Sie gerne Fragen und Erlebnisse aus Ihrem Alltag mit. Das bereichert die Praxisnähe des Seminars. Die Zahl der Teilnehmer ist auf 16 Personen begrenzt.

Für die zwei Tage zahlen Sie 270,- Euro plus gesetzl. MwSt. (als Weiterbildung steuerlich absetzbar).