



# BEYREUTHER® TRAINING



**MIT CARSTEN BEYREUTHER – LIVE & EXKLUSIV AUF MALLORCA!**

# VERKAUFEN IST EIN HANDWERK

**Nutze jetzt die letzte Chance, von einem der meistkopierten Verkaufstrainer im deutschsprachigen Raum, das Verkaufen auf Champions-League-Niveau zu lernen.**

# SETTING & CLOSING

Die legendäre 12-Stufen-Technik von Carsten Beyreuther, mit der du in bis zu 80% der Fälle „automatisch“ zum Auftrag kommst und den Kunden vielmehr kaufen lässt, statt ihn zu überreden.

# 24 EINWANDBEHANDLUNGSTECHNIKEN

Wandle in Zukunft selbst „harte“ Kunden und deren Einwände in echte Kaufbereitschaft um, statt sie an besser ausgebildete „Jäger“ zu verlieren.

## **NEUKUNDENAQUISE UND LIVE-TELEFONATE**

Löse Telefonblockaden, komme zum Entscheider durch und staune wie Carsten oder jemand aus seinem Team mit den zu erlernenden Techniken deine Leads live für dich in Kaufabschlüsse oder Terminzusagen verwandelt.

# WER IST CARSTEN BEYREUTHER?

Carsten Beyreuther ist der wohl am meisten diskutierte Verkaufstrainer im deutschsprachigen Raum. Mit seinen kybernetischen Verkaufstechniken versetzt er Verkäufer in die Lage, **ihre Abschluss- und**

**Erfolgsquoten auf durchschnittlich 80% zu erhöhen.** Mit über 150.000 Absolventen seiner innovativen Verkaufsausbildungen, ist er Marktführer in diesem Segment.



# FÜR WEN SIND DIESE LIVE-TRAININGS GEMACHT?

## Verkäufer

Ob Anfänger, erfahrene Verkäufer, Rhetorik-Fans oder absolute Quereinsteiger - alle kommen in den Live-Trainings auf ihre Kosten. Wir rüsten dich in allen Verkaufssituationen mit den **effektivsten Techniken** aus, die der Markt derzeit kennt, sodass du anschließend im Stande bist, die Grenzen des bisher Erreichten, zu sprengen.

## Unternehmer

Unternehmenserfolg steht und fällt mit erfolgreichem Verkauf. Und genau deshalb gilt es **mögliche vertriebliche Schwachstellen** rechtzeitig zu erkennen und die Wissenslücken ein für allemal zu füllen, so dass **überdurchschnittlichem Verkaufserfolg** nichts mehr im Weg steht.


<sup>1</sup> (Wiederholungen von Präsenztrainings jeweils gegen Tagungspauschale)


Unsere Verkaufstrainings sind als einzige im Dach-Raum ZFU-Zertifiziert und besitzen eine 100 % Lernerfolgs-Garantie.



BERTELSMANN

Deutsche Bank

Deutsche Vermögensberatung

ebay

ERGO



Lufthansa

  
Mercedes-Benz

RTL

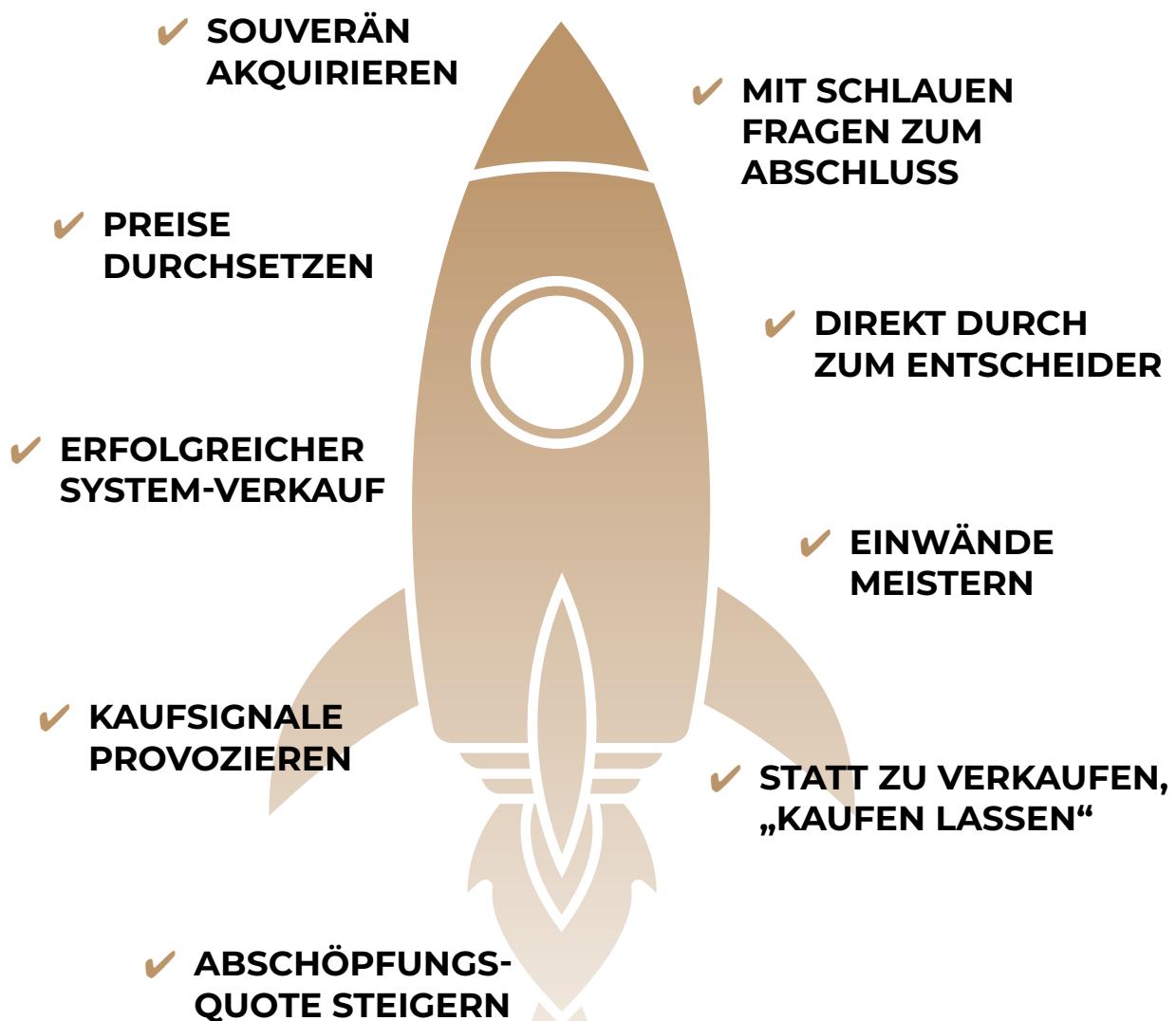
T . .

# VOR WELCHEN DIE- SER HÜRDEN STEHST DU IM VERTRIEB?



# DER SCHNELLSTE WEG NACH OBEN.

Diese Live-Trainings katapultieren Dich auf schnellstem und nachhaltigstem Wege in die Champions-League des Verkaufs.



# DIESE INHALTE ERWARTEN DICH:

## BLOCK



- ✓ Komme in bis zu 80 % der Gespräche automatisch zum Auftrag.
- ✓ Erzielle mit halb so vielen Angeboten doppelt so viele Verkaufsabschlüsse.
- ✓ Lasse künftig kaufen, anstatt weiterhin den Kunden zu „überreden“.

## BEI GESPRÄCH ABSCHLUSS

Mit deutlich weniger Angeboten und Leerläufen zu spürbar mehr Verkaufabschlüssen? Die legendäre und magische 12-Stufen-Verkaufsgesprächstechnik nach ihrem Begründer Carsten Beyreuther ist der Schlüssel!

Mit ihr verkaufen Sie viel mehr mit viel weniger Aufwand. Sie erkennen, wer wirklich kaufen will, darf, kann oder wird und wer Sie allenfalls als Mit- anbieter und Ideenlieferant ausnutzen möchte. Dieses Verkaufswerkzeug sorgt dafür, dass Ihre Kunden den Auftrag regelrecht ansaugen.



05.05. – 11.05.2025	15.06. – 21.06.2026
16.06. – 22.06.2025	03.05. – 09.05.2027
04.05. – 10.05.2026	07.06. – 13.06.2027



## BLOCK



- ✓ Reagiere gelassen auf alle Einwände, die der Markt bietet.
- ✓ Wandle Einwände in echte Kaufbereitschaft um.
- ✓ Knacke selbst massivste Widerstände und Kaufblockaden

## NIE WIEDER SPRACHLOS!

(Einsteiger)

Einwände von Kunden sind für viele Verkäufer eine hohe Hürde. In diesem Block lernen Sie bzw. Ihre Verkäufer wie Sie genau diese Einwände wirksam entmachten und sie gleichzeitig in Verkaufschancen und Abschlüsse verwandeln. Genauso erfahren Sie wie Sie mit Hilfe der in diesem Block vermittelten Techniken nicht (mehr) auf Nachlässe und Rabatte angewiesen sind. Sie verkaufen nicht über den Preis, wer dies tut verliert Geld und Schlagkraft. Mit unseren kybernetischen Verhandlungstechnologien akzeptieren Kunden gerne Ihren Preis und fühlen sich dabei auch wohl.



26.05. – 01.06.2025	06.07. – 12.07.2026
30.06. – 06.07.2025	24.05. – 30.05.2027
01.06. – 07.06.2026	28.06. – 04.07.2027



**BLOCK**

# 3

- ✓ Knacke auch hartgesottene Verhandlungsprofis, Entscheider und Meister
- ✓ Reagiere schlagfertig, ohne zu verletzen
- ✓ Lerne 24 der mächtigsten Einwandbehandlungstechniken am Markt






01.09. – 07.09.2025  
07.09. – 13.09.2026  
06.09. – 12.09.2027

**NIE WIEDER SPRACHLOS!**  
(Fortgeschrittene)

Selbst erfahrene Verkäufer haben immer wieder mit Einwänden wie „Zu teuer“, „Keine Zeit“, „Wir haben schon jemanden“ oder auch „Wir glauben Ihnen nicht“ zu kämpfen (alle Einwände natürlich in verschiedensten Varianten). Mit diesem Block der kybernetischen Technologien zur Einwandbehandlung erlernen Sie 12 fortgeschrittene Techniken. Aber Vorsicht! Diese Techniken sind nur etwas für Sie wenn Sie bereits gewisse Fertigkeiten besitzen (siehe Block 2) und Ihr Spiel auf ein völlig neues Level des Verkaufs und der Einwandbehandlung bringen wollen.



**BLOCK**

# 4

- ✓ Umgehe in bis zu 9 von 10 Fällen Sekretärinnen im Handumdrehen.
- ✓ Komme in bis zu 6 von 10 Fällen spielerisch zum Neukundentermin.
- ✓ Telefoniere ab sofort Angst- und Blockadefrei und spürbar souveräner.






15.09. – 21.09.2025  
21.09. – 27.09.2026  
20.09. – 26.09.2027

**BEI ANRUF TERMIN!**

Sie benötigen mehr Termine, neue Kunden und Abschlüsse? Sie wollen sicher und einfach Weiterempfehlungen einholen und terminieren? Ihnen fehlen hin und wieder die richtigen Argumente? Schluss damit! Nutzen Sie unsere kybernetischen Telefonleitfäden und freuen Sie sich auf mehr Umsatz und sogar auf Spaß beim Telefonieren! Willkommen zu einem kybernetischen Telefontraining der Extraklasse.





- ✓ Bisher unveröffentlichte Techniken, die Deine rhetorische Durchschlagskraft weiter nach oben katapultiert.
- ✓ Voraussetzung für Block 5: Blöcke 1-4 kennen und verstanden haben

## MASTER-CLASS – TEIL 1

(„Kybernetischer Sternenstaub“)

In der regulären Verkaufsausbildung nicht veröffentlichte Verkaufstechniken, die Carsten selber verwendet, wenn er akquiriert, Einwände knackt oder Kunden abschließt.

- ▶ Die kybernetische Budgetausforschung und Deckungsbeitragssteigerung
- ▶ Die Kunst der kybernetischen Einwandbehandlung: Wissenschaftlich fundierte Strategien für den Verkaufsabschluss
- ▶ Kybernetische Preisverhandlung: Wissenschaftlich fundierte Strategien zur Durchsetzung von Preisstrukturen
- ▶ Kybernetische Bedarfsanalyse für Experten und Entscheidungsträger
- ▶ Kybernetische Angebotsverfolgung – Wissenschaftlich fundierte Strategien für maximale Abschlussquoten
- ▶ Kybernetische Informationspräzision – Wissenschaftlich fundierte Analyse und Optimierung unspezifischer Sprache im Verkauf
- ▶ Wissenschaftlich fundiertes Empfehlungsmarketing: Gewinnung, Vorqualifizierung und Terminierung von Weiterempfehlungen
- ▶ Wissenschaftlich fundierte Persönlichkeitsentwicklung: Die Eliminierung von Verkaufs- und Erfolgsblockaden
- ▶ STORY-TELLING: Elevator-Pitch, Verkaufsgeschichten und Metaphern
- ▶ Sprachpräzision und Wahrnehmungsgenauigkeit – Die kybernetische Steuerung von Verkaufsdialogen



29.09. – 05.10.2025  
05.10. – 11.10.2026  
04.10. – 10.10.2027



- ✓ Bisher unveröffentlichte Techniken, die Deine rhetorische Durchschlagskraft weiter nach oben katapultieren.
- ✓ Voraussetzung für Block 6: Blöcke 1-5 kennen und verstanden haben

## BLOCK



13.10. – 19.10.2025  
19.10. – 25.10.2026  
18.10. – 24.10.2027

## MASTER-CLASS – TEIL 2

(„Kybernetischer Sternenstaub“)

In der regulären Verkaufsausbildung nicht veröffentlichte Verkaufstechniken, die Carsten selber verwendet, wenn er akquiriert, Einwände knackt oder Kunden abschließt.

- ▶ Verkaufsgesprächsführung – Die Magie offener und verdeckter Checklisten
- ▶ Der provisorische Vorabschluss – Qualifizierung und Disqualifizierung von Kunden
- ▶ Quer- und Zusatzverkäufe (Up-and-Cross-Selling)
- ▶ Kundensicherung und Rückgewinnung (Recovery & Complaint)
- ▶ Die Magie dominanter Kaufmotive
- ▶ Die kybernetische Präsentation (Pitch)
- ▶ Meisterhafte Verkaufspräsentationen:  
• Die Kunst der kybernetischen Pitch-Technik
- ▶ Sprache und Stimme – Die Magie der abfallenden Intonation
- ▶ Kybernetische Nutzenargumentation – Handlungsgewinne und Unterlassungsfolgen
- ▶ Nutzenkontroll- und Meinungsfragen
- ▶ Kaufsignale kennen, erkennen, provozieren, aufgreifen und erfolgreich verwerten
- ▶ Kaufsignale kennen, erkennen, provozieren, aufgreifen und erfolgreich verwerten
- ▶ Die kybernetische Steuerung von Einwänden durch die Schweigetechnik
- ▶ Die kybernetische Steuerung von Einwänden durch die Emotionaltechnik
- ▶ Die Kartesische Fragelogik in der Einwandbehandlung
- ▶ Die Nutzenkontrollfragetechnik in der Einwandbehandlung



**BEYREUTHER®**  
TRAINING

# LOCATION DER EXTRAKLASSE

Erlebe ein unvergleichliches Training unter der strahlenden Sonne der Balearen. Unser exklusives Event entführt Dich an eine atemberaubende Location auf der malerischen Insel Mallorca. Umgeben von der bezaubernden Schönheit des Mittelmeers, wird dieser Ort zur perfekten Kulisse für Deine Woche voller intensiver Lern- und Wachstumsmöglichkeiten.

Lass Dich von der inspirierenden Atmosphäre, dem kristallklaren Wasser und den idyllischen Landschaften Malloras

verzaubern, während Du Deine Verkaufsfähigkeiten unter der Anleitung von Carsten Beyreuther – einem Meister seines Fachs – in völlig neue Verkaufssphären schießt.

Dieses Event ist nicht nur eine Chance zur beruflichen Weiterentwicklung, sondern auch eine Einladung, Deine Seele in einer der schönsten Gegenden Europas baumeln zu lassen.







# TAGESABLAUPLAN

## MONTAG BIS FREITAG (10:00 – 19.00 UHR)

9.30 Uhr	<b>Einlass mit Begrüßungskaffee und Gebäck</b>
10.00 - 12.00 Uhr	<b>Trainingsabschnitt 1</b>
12.00 - 13.00 Uhr	<b>Mittagspause</b>
13.00 - 15.00 Uhr	<b>Trainingsabschnitt 2</b>
15.00 - 15.30 Uhr	<b>Kaffeepause 1</b>
15.30 - 17.30 Uhr	<b>Trainingsabschnitt 3</b>
17.30 - 18.00 Uhr	<b>Kaffeepause 2</b>
18.00 - 19.00 Uhr	<b>Trainingsabschnitt 4</b>

## SAMSTAG (10:00 – 17.30 UHR)

9.30 Uhr	<b>Einlass mit Begrüßungskaffee und Gebäck</b>
10.00 - 12.00 Uhr	<b>Trainingsabschnitt 1</b>
12.00 - 13.00 Uhr	<b>Mittagspause</b>
13.00 - 15.00 Uhr	<b>Trainingsabschnitt 2</b>
15.00 - 15.30 Uhr	<b>Kaffeepause 1</b>
15.30 - 17.30 Uhr	<b>Trainingsabschnitt 3</b>

## SONNTAG (10:00 – 16.00 UHR)

9.30 Uhr	<b>Einlass mit Begrüßungskaffee und Gebäck</b>
10.00 - 12.00 Uhr	<b>Trainingsabschnitt 1</b>
12.00 - 13.00 Uhr	<b>Mittagspause</b>
13.00 - 15.00 Uhr	<b>Trainingsabschnitt 2</b>
15.00 - 15.30 Uhr	<b>Kaffeepause 1 mit Obst und Gebäck</b>
15.30 - 16.00 Uhr	<b>Zusammenfassung und Verabschiedung</b>

# DU HAST FRAGEN? HIER SIND DIE ANTWORTEN.

## Sind Unterkunft und Anreise im Preis inbegriffen?

Unterkunft und Anreise sind nicht im Preis des Trainings inbegriffen.

Wir bieten jedoch auf unserer Webseite eine Sektion mit empfohlenen Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes an. Teilnehmer haben die Möglichkeit, ihre Unterkunft eigenständig auszuwählen und zu buchen.

## Führt Carsten während des Trainings echte Live-Telefonate mit Kunden?

Ja, Carsten führt während der Veranstaltung echte Live-Telefonate mit realen Kunden, um die Wirksamkeit seiner vermittelten Verkaufstechniken zu demonstrieren. Teilnehmer sind eingeladen, eigene Kundendaten, Telefonlisten oder sogenannte „eingehende Kaufanfragen“ mitzubringen, die Carsten für sie anruft, um individuell passende Verkaufsgespräche zu führen.

## Welche Zahlungsarten gibt es?

Neben der Einmalzahlung bieten wir die Möglichkeit, die Teilnahmegebühren in

drei, sechs, neun oder zwölf Monatsraten zu begleichen.

Die Abwicklung erfolgt bei Inanspruchnahme von Ratenzahlung über das Factoring-Partnerunternehmen unserer deutschen Gesellschaft beyreutherTRAINING Deutschland Vertriebs- und Service GmbH, die je nach Laufzeit marktübliche Zinsen erhebt.

Teilnehmer mit entsprechender Bonität können auch eine Ratenzahlung über bis zu 24 Monate in Anspruch nehmen.

## Werden während der Veranstaltung Ton-, Bild- und/oder Video- aufnahmen gemacht?

Ja, während aller Veranstaltungen werden durchgehend Ton-, Bild- und Videoaufnahmen gemacht.

Teilnehmer müssen vorab eine schriftliche Erklärung unterzeichnen, mit der sie sämtliche Rechte an den entstandenen Aufnahmen an die Veranstalterin abtreten.

Diese Aufnahmen können später im Internet oder in der Online-Akademie der Anbieterin veröffentlicht werden.

Mit der Unterzeichnung dieser Erklärung verzichtet der Teilnehmer auf jegliches Widerrufsrecht bezüglich der Nutzung der Aufnahmen.

## **Welche Verpflegung wird während des Trainings bereitgestellt?**

Die Verpflegung während des Trainings wird von einem renommierten italienischen Fünf-Sterne-Restaurant übernommen.

Die Teilnehmer können sich auf exquisite Spezialitäten aus der mediterranen Küche freuen.

Morgens starten wir mit einem frisch gebrühten Espresso oder Cappuccino sowie einem leichten Frühstück mit frischen Croissants, Obst und Joghurt.

Zum Mittagessen wird ein reichhaltiges Buffet mit Antipasti, Pasta-Gerichten und Fisch- sowie Fleischspezialitäten angeboten.

Nachmittags erwarten die Teilnehmer köstliche Desserts, frisches Obst und eine Auswahl an Softdrinks, begleitet von feinem italienischem Gebäck.

Den ganzen Tag über stehen erlesene alkoholfreie Getränke im Seminarraum bereit.

## **Welche Themen werden in den Trainings behandelt?**

Unsere Trainings decken ein breites Spektrum an Verkaufstechniken und praxisnahen Strategien ab.

## **Erhalte ich nach Abschluss des Trainings ein Zertifikat?**

Ja, alle Teilnehmer erhalten nach erfolgreicher Teilnahme ein hochwertiges Zertifikat, das die erworbenen Kenntnisse bestätigt und als Nachweis für die professionelle Weiterentwicklung im Verkauf dient.

## **Gibt es individuelle Coaching-Sitzungen während oder nach dem Training?**

Ja, neben dem Gruppen-Training besteht die Möglichkeit, individuelle Coaching-Sitzungen mit Carsten oder einem unserer erfahrenen Verkaufstrainer zu buchen. Diese Sitzungen helfen gezielt bei der Umsetzung der erlernten Techniken und sind auf persönliche Herausforderungen im Verkauf zugeschnitten.

## **Wie praxisorientiert sind die Verkaufstrainings?**

Unsere Trainings sind zu 100 % praxisorientiert.

Neben theoretischem Wissen führen wir Live-Telefonate, Simulationen und Rollenspiele durch, die direkt auf reale Verkaufssituationen abgestimmt sind.

Teilnehmer wenden das Gelernte sofort an und erhalten gezieltes Feedback zur Optimierung.

## **Was passiert, wenn ich nach dem Training noch Fragen habe?**

Alle Teilnehmer erhalten Zugang zu einer exklusiven Community, in der sie sich auch nach dem Training mit Trainern und anderen Teilnehmern austauschen können.

Zusätzlich bieten wir optional eine Nachbetreuung in Form von Online-Coachings oder individuellen Beratungsgesprächen an.

## Kann ich das Training auch für mein gesamtes Vertriebsteam buchen?

Ja, wir bieten maßgeschneiderte Inhouse-Trainings für Unternehmen an.

Diese können direkt auf die individuellen Bedürfnisse und Herausforderungen Ihres Vertriebsteams zugeschnitten werden.

Gerne erstellen wir Ihnen ein persönliches Angebot.

## Gibt es Erfolgsnachweise oder Referenzen zu den Trainings?

Ja, zahlreiche erfolgreiche Unternehmen und Einzelpersonen haben von unseren Trainings profitiert.

Auf unserer Webseite finden Sie Kundenstimmen, Referenzen und Erfolgsberichte.

Zudem können Sie bei unseren öffentlichen Veranstaltungen live miterleben, wie unsere Methoden direkt in der Praxis angewendet werden.

## Was unterscheidet dieses Verkaufstraining von anderen Anbietern?

Unser Training zeichnet sich durch absolute Praxsnähe, echte Live-Telefonate, sofort umsetzbare Techniken und individuell angepasstes Coaching aus.

Anstatt trockene Theorie zu vermitteln, setzen wir auf eine intensive Interaktion mit den Teilnehmern und liefern sofort sichtbare Ergebnisse.

Zudem profitieren Sie von Carsten Beyreuthers einzigartiger Expertise und jahrzehntelanger Erfahrung im High-Performance-Verkauf.

## Wie kann ich sicherstellen, dass das Gelernte nach dem Training nachhaltig angewendet wird?

Nachhaltigkeit ist ein zentraler Aspekt unserer Trainingsphilosophie. Um den Transfer des Gelernten in die Praxis sicherzustellen, bieten wir verschiedene Maßnahmen an:

- Follow-up-Sitzungen: Regelmäßige Nachtreffen, in denen Erfahrungen ausgetauscht und Fragen geklärt werden können.
- Online-Ressourcen: Zugang zu unserer digitalen Online-Akademie mit zusätzlichen Materialien, Videos und Übungen zur Vertiefung.

Zudem erhalten die Teilnehmer individuelle Aufgaben, die sie per Videotext oder Audio einreichen können – exakt abgestimmt auf ihr Produkt, ihre Branche, Zielgruppe und ihren persönlichen Verkaufstyp.

Auch die Antworten erfolgen individuell per Video oder Audio, sodass eine persönliche und zielgerichtete Betreuung gewährleistet ist.

- Mentoring-Programme: Individuelle Begleitung durch erfahrene Coaches, die die Umsetzung des Gelernten gezielt unterstützen.

Diese Maßnahmen sorgen dafür, dass die Teilnehmer das Erlernte festigen und erfolgreich in ihren Arbeitsalltag integrieren können.

## Wie werden die Trainingsinhalte an die spezifischen Bedürfnisse meines Unternehmens angepasst?

Vor jedem Training führen wir eine detail-

lierte Bedarfsanalyse durch. Gemeinsam mit Ihnen ermitteln wir die spezifischen Anforderungen, Herausforderungen und Ziele Ihres Unternehmens.

Basierend auf diesen Erkenntnissen passen wir die Trainingsinhalte individuell an, so dass sie genau auf Ihre Branche, Produkte und Zielgruppen zugeschnitten sind.

Diese maßgeschneiderte Vorgehensweise gewährleistet eine hohe Relevanz und maximalen Trainingserfolg.

## **Welche Methoden werden im Training eingesetzt, um unterschiedliche Lerntypen anzusprechen?**

Unsere Trainings sind so konzipiert, dass sie verschiedene Lernstile berücksichtigen:

- Visuelle Lerner: Nutzen von Grafiken, Diagrammen und Präsentationen.
- Auditiv Lerner: Diskussionen, Vorträge und Audio-Materialien.
- Kinästhetische Lerner: Praktische Übungen, Rollenspiele und Simulationen, ergänzt durch den Einsatz unserer speziellen Trainingskoffer mit sieben herausragenden Lernspielen.

Durch diese vielseitigen Methoden stellen wir sicher, dass jeder Teilnehmer optimal lernen und maximal profitieren kann.

## **Wie wird mit unterschiedlichen Erfahrungsstufen der Teilnehmer umgegangen?**

Unsere Trainer gestalten die Trainings so, dass sowohl Einsteiger als auch erfahrene Verkäufer gleichermaßen profitieren. Dies erreichen wir durch:

- Modulare Inhalte: Anpassung der Tiefe und Komplexität der Themen je nach Erfahrungsstand.

- Gruppenarbeiten: Zusammenführung von Teilnehmern mit ähnlichem Erfahrungslevel für spezifische Aufgaben.
- Individuelle Unterstützung: Gezieltes Coaching für Teilnehmer mit besonderen Herausforderungen oder weiterführendem Bedarf.

So stellen wir sicher, dass jeder Teilnehmer entsprechend seines Kenntnisstandes gefördert wird.

## **Welche Branchen profitieren besonders von Ihren Verkaufstrainings?**

Unsere Verkaufstrainings sind branchenübergreifend konzipiert und haben sich in zahlreichen Sektoren bewährt, darunter:

- Technologie & IT
- Finanzdienstleistungen
- Gesundheitswesen
- Einzelhandel
- Immobilien
- Automobilindustrie
- Maschinenbau
- Pharma & Medizintechnik
- Tourismus & Hotellerie
- Versicherungen
- Telekommunikation
- Handwerk & Bauwesen
- Marketing & Werbung
- Bildung & Coaching
- Energie- & Versorgungsunternehmen
- Logistik & Transport
- Luxusgüter & Schmuck
- Personaldienstleistungen
- E-Commerce & Online-Handel

Unabhängig von der Branche passen wir unsere Trainingsinhalte exakt an die jeweiligen Marktanforderungen an, um einen maximalen Nutzen zu gewährleisten.

## Wie wird der Erfolg des Trainings gemessen?

Die Erfolgsmessung unserer Trainings erfolgt durch verschiedene Methoden:

- Pre- und Post-Training-Assessments: Ermittlung des Wissensstands vor und nach dem Training.
- Feedback der Teilnehmer: Rückmeldungen zu Inhalten, Methoden und Trainerkompetenz.
- Praxisbeobachtungen: Analyse der Anwendung des Gelernten im Arbeitsalltag.
- Kennzahlen: Überprüfung von Verkaufszahlen, Abschlussquoten und weiteren relevanten Leistungsindikatoren.

Diese umfassende Evaluation ermöglicht es uns, die Wirksamkeit des Trainings kontinuierlich zu optimieren.

## Bieten Sie auch Trainings in anderen Sprachen an?

Nein, unsere Verkaufstrainings werden ausschließlich in deutscher Sprache angeboten, einschließlich aller nachgelagerten Betreuungsangebote. Englisch, Französisch oder Spanisch stehen nicht zur Verfügung.

## Wie flexibel sind die Trainingszeiten gestaltet?

Diese Trainings finden von Montag bis Sonntag statt.

Die regulären Zeiten sind von 10:00 bis 19:00 Uhr, mit ausreichend Pausen sowie Zeit für individuelle Gespräche nach den Sessions.

Die Teilnehmerzahl ist auf maximal 12 Personen begrenzt.

An einem der sieben Trainingstage endet das Training bereits um 16:00 Uhr, gefolgt von einer exklusiven Poolparty mit Catering,

Drinks, Musik und einer ausgelassenen Atmosphäre.

Badehose und gute Laune sind ausdrücklich erwünscht!

## Welche Qualifikationen haben die Trainer?

Unsere Trainer verfügen über umfassende Erfahrung im Vertrieb und in der Erwachsenenbildung.

Sie haben selbst erfolgreich im Verkauf gearbeitet und bringen ihre praxisnahe Expertise direkt ins Training ein.

Zudem sind sie in modernen Trainingsmethoden geschult und nehmen regelmäßig an Weiterbildungen teil, um stets auf dem neuesten Stand zu bleiben.

## Wie kann ich ein Training für mein Team buchen?

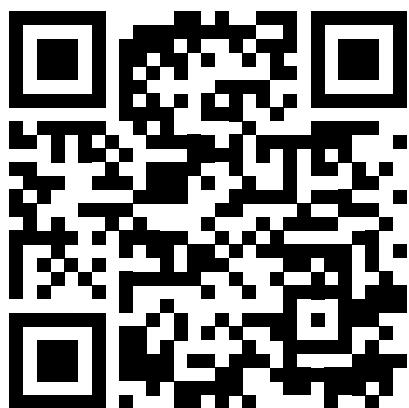
Die Buchung eines Trainings ist unkompliziert.

Sie können sich direkt auf unserer Webseite anmelden oder vor Ort während eines Trainings einen unserer Trainer oder unser Personal ansprechen.

Wir kümmern uns anschließend um alle weiteren Details und koordinieren die Durchführung des Trainings gemäß Ihren Wünschen.

# BUCHE JETZT DEIN LIVE-TRAINING MIT CARSTEN BEYREUTHER

**Nutze jetzt die letzte Chance, von einem der meistkopierten Verkaufstrainer im deutschsprachigen Raum, das Verkaufen auf Champions-League-Niveau zu lernen.**



<https://mallorca.clubofsalesmen.com/>



## WELCHER VERKAUFSTRAINER MACHT DAS SONST NOCH?

Carsten telefoniert wieder live auf der Bühne,  
mit Deinen Leads.



**beyreutherTRAINING Kybernetische Kommunikation – Die Krone des Verkaufs**  
BEYREUTHER INTERNATIONAL PTE. LTD. • 1 North Bridge Road • #B1-35 High Street Centre  
SGP-179094 Singapore • REPUBLIC OF SINGAPORE • Register-Nr.: (UEN): 202447420N  
Telefon: +49.30.2089.8320.0 • Telefax: +49.30.2089.8320.9 • E-Mail: support@beyreuther.io

