

**... Weiterbildung - JA ...  
UND bitte mit Spaß!**



**Warum Freizeitspaß  
und Weiterbildung kombinieren?**

**Weil Unternehmen den Wert erkennen:**

**„Veranstaltungen als Maßnahmen zur Kundenbindung - und als Incentives für eigene Mitarbeiter einzusetzen!“**

Als besonderen Event bietet

**wm** ♦ Wolfgang Mahler  
training ♦ seminare

Weiterbildungsmaßnahmen inkl. Motorrad-Touren an.

**Für wen eignen sich diese Events?**

Für Unternehmen, die Veranstaltungen als Maßnahmen zur Kundenbindung oder als Incentives für eigene Mitarbeiter einsetzen wollen.

**Lern-Events**

Die Notwendigkeit von persönlichen Kundenbindungsmaßnahmen und Mitarbeitermotivation wird für Unternehmen immer wichtiger. Besonders in einer Zeit, in der Produkte immer austauschbarer werden und Kontakte immer häufiger über elektronische Medien, Computer oder Automaten laufen. Die Ansprüche steigen und die Suche nach ausgefallenen Events nimmt stetig zu. Lassen Sie Ihre Kunden und/oder Mitarbeiter die Freiheit auf 2 Rädern erleben.

**Wofür eignen sich diese Events:**

- als Teambuilding-Maßnahme
- als Kundenbindungsmaßnahme
- als Incentives für eigene Mitarbeiter
- als Preise bei Gewinnspielen
- als Gutscheine für Wettbewerbe

Ob als Lern-Event, Teambuilding-Maßnahme oder reine Moto-Tour. Alle Veranstaltungen werden speziell für Ihre Zielgruppe und Ihr Unternehmen konzipiert.

**Welche Themen werden angeboten?**

Weiterbildung und Training für Einkauf und Vertrieb aus Industrie und Handel.

**Aus dem Inhalt**

**Persönlichkeitsentwicklung in Einkauf und Vertrieb**

Bestandsaufnahme und Sensibilisierung zu den Themen: Fachwissen, Empathie, Sympathie, Wahrnehmung, Authentizität

**Gesprächsführung**

Transaktionsanalyse, Fragetechnik, Rapport, Körpersprache, Augenbewegungsmuster

**Argumentation**

Wie bringen Sie den Spagat der unterschiedlichen Motive und Wertvorstellungen von Ihnen und Ihrem Verhandlungspartner in Einklang.

**Arbeiten mit Zielen**

Vorbereitung, Strukturierung und Nachbereitung von Verhandlungen und Preisgesprächen.

**Arbeiten mit Zielen = messbare Erfolge**

**Das Preisgespräch**

Schachspiel auf höchstem Niveau.

Wann können die Veranstaltungen stattfinden?

- Von April bis Oktober

**Leistungen von wm**

- Konzeption, Durchführung und Begleitung der Touren
- Beschaffung von Leihmotorrädern
- Erstellen der Seminarunterlagen
- Durchführung der Seminare



## Infos / Kontakt

**Motorrad-Tour**  
 eigene Motorräder  Leihmotorräder

**Zielgruppe**  
 Kunden  Mitarbeiter

**Tour-Dauer**  Tage  Wochenende

**Zeitraum/Termin**

**in:**  
 Südschwarzwald  Vogesen  beides

**Übernachtung:**  
 Exklusives Erlebnishotel (z.B. Europapark Rust)  
 Basishotel  rustikal (auch Hütten etc.)  
 Doppelzimmer  Einzelzimmer  
 Rundfahrt (wechselnde Unterbringung möglich)

**Verpflegung**  
 Vollverpflegung, Getränke incl.  nur Essen  
 nur Abendessen

**Gastgeschenk**  
 T-Shirt 0  max.-Wert €  
 Baseballkappe  mit Namen  
 anderes   Kulturprogramm  
  Abendprogramm

**weitere Wünsche**

**Unternehmen** .....

**Name/Position** .....

**Straße** .....

**PLZ/Ort** .....

**Telefon** .....

**Telefax** .....

**Email** .....

**Bitte per FAX an: 07681-239 61**

**oder per Post:** **wm** training + beratung  
Schwarzwaldstr. 75 a  
79183 Waldkirch



## Veranstungsablauf Motorradtour

# Vorschlag: (Standard-Paket)

### Tag 1:

- Individuelle Anreise der Teilnehmer bis 12.00 Uhr  
 - 12.30 - 14.00 Uhr Mittagessen  
 - 14.00 - 18.00 Uhr Seminar (Themenorientiert)  
 - 18.00 - 18.30 Uhr Übernahme der Motorräder bei Leihmaschinen  
 - 18.30 Uhr Abendessen (situativ erste „Einschwingrunde“ über einen der „Hausberge“)

### Tag 2:

- 9.00 - ca. 18.00 Uhr ganztägige geführte Motorradtour (als Teambuilding Maßnahme möglich)  
 - 19.00 Uhr Abendessen

### Tag 3:

- 9.00 - 13.00 Uhr Seminar (Themenorientiert)  
 - 13.00 Uhr Mittagessen im Hotel,  
 anschließende Heimfahrt der Teilnehmer  
 Gruppenstärke: max. 12 Motorräder

**Alle Veranstaltungen werden speziell für Ihre Zielgruppe und Ihr Unternehmen konzipiert. Sollten Sie schon detaillierte Wünsche haben, faxen Sie uns doch die Event-Anfrage einfach zu. Gerne machen wir Ihnen ein Angebot.**

### Allgemeine Geschäftsbedingungen

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Rechnung, die nach erfolgter Bezahlung Ihre Seminarbestätigung ist und Ihren Platz verbindlich sichert. Für Stornierungen werden bis 4 Wochen vor Seminarbeginn 20% des Seminarpreises berechnet, danach der volle Preis. Ein Ersatzteilnehmer kann jederzeit benannt werden. In diesem Falle entstehen keine zusätzlichen Kosten.

Bei Erkrankung des Referenten, bzw. bei höherer Gewalt ist der Veranstalter berechtigt, die Veranstaltung gegen volle Erstattung der bezahlten Teilnahmegebühren abzusagen oder einen Ersatztermin zu benennen. Die Haftung beschränkt sich in jedem Fall auf die Höhe der Teilnahmegebühr.

## Der Trainer

**Wolfgang Mahler** Ihr Coach und Trainer für Industrie und Handel.

Mitglied im  
BERUFSVERBAND DER  
VERKAUFSFÖRDERER  
UND TRAINER E.V.



Ich habe meine Erfahrungen in 26 Jahren Großhandelsvertrieb – davon 13 Jahre als Leiter in den Bereichen Vertrieb, Einkauf und Mitarbeitermotivation gesammelt. Hinreichende Verkaufserfahrungen ergänzen sich synergetisch. Eine Moderatorenausbildung und KVP-Erfahrungen runden meine Multiplikatoren-Fähigkeiten ab.

„Das professionelle Verhandeln ist Verantwortlich für den Unternehmenserfolg!“

Die Räder sind schon alle erfunden – worum es geht, ist die zur Verfügung stehenden Erkenntnisse zu filtern und optimieren, um diese durch Steigerung der eigenen Authentizität gewinnbringend zu nutzen:

### Motorradfahrer aus Leidenschaft:

Erleben Sie den Südschwarzwald und die Vogesen -

„aus der Westentasche“

Hier braucht niemand auf die Karte zu sehen, oder sich Gedanken um den Rückweg zu machen!

Ich führe Sie durch die schönsten Kurven – und Sie brauchen nur zu genießen! „Versprochen!“

Und zwischendurch erfahren Sie was Business und Motorradfahren gemeinsam haben – seien Sie gespannt.

„Wer gut verhandelt, bringt einen besseren Abschluss!“