



Gewinne die Kunden für dich und mache sie zu Fans deines Unternehmens !

Das 1 x 1 des Verkaufes ! Verkaufen – das will ich können !



Die Bestandskunden garantieren dem Unternehmen das aktuelle Überleben. Die Zukunft eines Unternehmens liegt vor allem auch im Wachstum und der Neukundengewinnung. Die neuen Kunden generieren den zukünftigen Cash Flow eines Unternehmens.

Fachliches Know bietet eine gute Ausgangslage für eine tolle Kundenbeziehung. Wenn es jedoch um den erfolgreichen Verkauf geht, kommen ganz andere Faktoren hinzu: Wie wirke ich persönlich auf meinen Kunden ? Kann ich seine Absichten «lesen»? Kann ich seine Bedürfnisse durch die richtigen Fragen erkennen ? Wie verhalte ich mich in schwierigen Situationen ? Wie erkenne ich die Abschlusschancen ? Wie mache ich den Kunden zu einem Fan? Dies sind Themen, welche jeden erfolgreichen Sales Mitarbeitenden ständig begleiten müssen.

In diesem Kurs lernst du sehr viel über dich selbst als «Sales Person» kennen. Dieser Kurs richtet sich an neue aber auch gestandene Sales Personen, die für die Kunden, die Firma und für sich selbst einen Mehrwert schaffen wollen.

Wir legen grossen Wert auf die individuelle und kundenspezifische Ausarbeitung des Verkaufstrainings.

Teilnehmende	Das Training richtet sich u.a. an neue Sales Personen, an fachkompetente Spezialisten mit internem und/oder externem Kundenkontakt. Aber auch an bestehende Sales Personen wie z.B. Aussendienstler, die sich noch sicherer und noch abschlussstärker fühlen wollen. Die Teilnehmerzahl ist beschränkt auf 6 Teilnehmende.
Methodik	Wir legen grossen Wert auf einen hohen Praxisbezug. Das Training wird durch intensiven Einbezug der Teilnehmenden gestaltet. Nebst fachlicher Themenentwicklung stehen Einzel- und Gruppenarbeiten, Interviews und Rollentraining im Vordergrund.
Das 1 x 1 des Verkaufes	<ul style="list-style-type: none">➤ Wie verkaufe ich optimaler und nachhaltiger ?➤ Wie überzeuge ich Kunden von meiner Firma und meinen Produkten ?➤ Wo und wie sehe ich mich selbst im Verkaufsprozess ?➤ Wie funktionieren Märkte und entsprechenden Verkaufsprozesse ?➤ Aufbau und Funktion wirksamer Verkaufsprozesse (Vorbereitung, Google, Konkurrenzanalyse, etc.)➤ Märkte, Angebote und Verkäufer- sowie Einkäufer-Typen➤ Was erwarten die Kunden von mir und meinem Unternehmen ?➤ Wie erzähle ich meine «Unternehmens- und Produkte-Geschichte erfolgreich» ?➤ Menschen: Welcher Typ bin ich selbst und wer ist mein Gegenüber ?➤ Verhaltensmuster, Erwartungen und mögliche Konflikte mit Kunden➤ Reklamationsbehandlung➤ Wie trete ich selbstsicher auf ?➤ Wie behandle ich Einwände ?➤ Wie bereite ich mich optimal auf ein Kundenmeeting vor ?
Kosten	CHF 690.00 p.P. (inkl. Unterlagen) Mindestteilnehmerzahl: 4 Personen