

Verkaufskompetenz

Beschreibung:

Dieser Verkaufskurs vermittelt für alle Berufsleute (bereits mit oder ohne Verkaufserfahrung) wichtige Hintergründe und Techniken für den besseren Auftritt beim Kunden. Theorien werden sofort geübt und Video-Analysen gemacht. Sie sehen und hören sich selber, bekommen aufbauenden Feedback und viele Tipps von Profis. Transaktionsanalyse live erlebt.

Ihr Nutzen:

Sie können sich situativ, schnell und richtig auf den jeweiligen Kundentyp einstellen. Es gelingt Ihnen mit Leichtigkeit ein Gespräch zielführend zu führen. Sie haben alt bewährte Techniken frisch geübt und sind motiviert, es raschmöglichst in der Praxis umzusetzen. Sie gewinnen mehr Sicherheit, Selbstvertrauen und mehr Freude in der täglichen Arbeit.

Aufbau & Inhalt:

- Verkaufspsychologie
- Transaktionsanalyse
- Sender & Empfängerprinzip
- Motive & Bedürfnisse
- 8-Schritte zum Verkaufserfolg
- Gesprächsführung im Verkauf
- Terminvereinbarung
- Umgang mit Einwänden
- Reklamationsbehandlung
- Abschluss-Signale
- Rhetorik und Präsentation
- Terminplanung, Zeitmanagement Verkauf

Termine 2017:

1. März
14. April
24. August
17. Oktober

Abschluss:

Zertifikat
„Verkaufskompetenz“ nach
erfolgreichem Bestehen des
Seminars.

Dauer:

1 Tag Seminar

Anzahl:

Max. 12 Teilnehmer

Ort:

Zürich und Bilten

Zulassung:

Mitarbeiter Marketing

Seminargebühren:

Fr. 1'300.- (inkl. Unterlagen, ,
Lunch, Coaching)

Dozenten

Von der Swiss-KMU-Academy
mit Gastrednern aus dem AD



CONSULANT

SWISS-KMU-ACADEMY

ANMELDUNG TEL 055/619 62 18 INFO@CONSULANT.CH