

Verkaufstraining mit Teamwäerts AG



Investieren Sie einen Tag in Ihren Erfolg als Verkäufer

In vielen Branchen kann ein gelungenes Verkaufstraining den wirtschaftlichen Erfolg eines ganzen Geschäftsjahres bestimmen. Überlassen Sie deshalb nichts dem Zufall, sondern schulen Sie sich und Ihre Mitarbeitenden immer wieder.

Themen

Verkauf in der heutigen Marktsituation; Verkaufs-Intelligenz; Vertrauens- und Beziehungsaufbau; Präsentieren; Bedarfsanalyse; Kaufsignale erkennen; der Zusatzverkauf; Abschlusstechniken; Offerte ist beim Kunden; Einwände; Reklamationen; Follow-Up (Nachverfolgung); so telefoniere ich richtig und Telefonakquise.

Zielgruppe

Alle, die direkten Kundenkontakt haben und ihre Fähigkeiten verbessern wollen.

Ihr Nutzen	<p>Sie und Ihre Kundenberaterinnen oder Ihre Kundenberater hinterlassen einen kompetenten Eindruck: Ihr Unternehmen gewinnt an Sympathie und Bekanntheit.</p> <p>Ihre Mitarbeitenden im Verkauf fragen geschickt, hören aktiv hin, haben eine empathische, positive Ausstrahlung und spüren, was es braucht, um bei den Kunden die Kaufhandlung auszulösen.</p>
Ort	Bronschhoferstrasse 81, 9500 Wil SG
Dauer	1 Tag, 9.00 bis 12.00, 13.15 bis 17.00 Uhr
Termine	<p>Kurs Nr. 1: Dienstag, 15. September 2020 Kurs Nr. 2: Dienstag, 27. Oktober 2020 Kurs Nr. 3: Dienstag, 17. November 2020 Kurs Nr. 4: Dienstag, 1. Dezember 2020</p> <p>Anmeldeschluss ist jeweils 2 Wochen vor Kursbeginn</p>
Investition	CHF 475.— pro Person, inkl. Mittagessen, Pausenverpflegung und Unterlagen
Teilnehmerzahl	Maximum 12 Teilnehmende
Anmeldung	<p>thomas.muggli@teamwaerts.ch 071 999 03 45</p>

Haben Sie Fragen? Gerne stehen wir Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.
Sie sind bereits verplant? Sie möchten für Ihr Unternehmen gerne ein eigenes Messetraining oder eine Verkaufsschulung? Rufen Sie uns an, damit wir die Details klären können.