

Verkaufen Sie erfolgreicher!



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:** So treten Sie heute auf dem Markt auf und erkennen, auf was es ankommt.
- Verkaufs-Empathie:** Behandeln Sie Ihre Kunden so, wie sie behandelt werden wollen.
- Vertrauens- und Beziehungsaufbau:** Sie sind in der Lage, das Verhalten des Kunden zu lesen und auf seine Bedürfnisse einzugehen.
- Präsentieren:** Übernehmen Sie die Verantwortung für den Verkauf.
- Bedarfsanalyse:** Bedürfnisse erkennen und analysieren.
- Kaufsignale erkennen:** Sie lernen, Kaufsignale des Kunden oder der Interessentin zu erkennen.
- Der Zusatzverkauf:** Das Tüpfli auf dem i.
- Abschlusstechniken:** Mit diesen verblüffenden Strategien schliessen Sie Verkaufsverhandlungen erfolgreich ab.
- Einwände:** Locker und gewappnet Fragen und Zweifeln begegnen.
- Offerte ist beim Kunden:** Und nun? Clever nachfassen.
- Reklamationen:** Die Beschwerde als Chance – gewinnen Sie mit Ihrem Vorgehen das Vertrauen des Kunden.
- Follow-Up (Nachverfolgung):** Nach dem Verkauf ist vor dem Verkauf.
- So telefoniere ich richtig:** Sie lernen, immer den richtigen Ton zu treffen – und: Telefonieren macht Spass!
- Telefonakquise:** Mit geschickter Fragetechnik und Gesprächsführung zum Erfolg.

| | |
|--------------------|--|
| Zielgruppe | Alle, die direkten Kundenkontakt haben und ihre Fähigkeiten verbessern wollen. |
| Ihr Nutzen | Sie und Ihre Kundenberaterinnen oder Ihre Kundenberater hinterlassen einen kompetenten Eindruck: Ihr Unternehmen gewinnt an Sympathie und Bekanntheit. 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. |
| Ort | Bronschhoferstrasse 81, 9500 Wil SG |
| Dauer | 1 Tag, 9.00 bis 12.00, 13.15 bis 16.30 Uhr |
| Termine | Kurs Nr.04: Donnerstag, 27. April 2023 Kurs Nr.05: Mittwoch, 10. Mai 2023 Kurs Nr.06: Dienstag, 20. Juni 2023 Kurs Nr.07: Mittwoch, 30. August 2023 Kurs Nr.08: Donnerstag, 28. September 2023 Kurs Nr.09: Mittwoch, 25. Oktober 2023 Kurs Nr.10: Dienstag, 21. November 2023 Kurs Nr.11: Mittwoch, 13. Dezember 2023 ... und gerne auch nach Vereinbarung |
| Investition | CHF 520 pro Person, inkl. Mittagessen, Pausenverpflegungen und Unterlagen. |
| Anmeldung | thomas.muggli@teamwaerts.ch 071 999 03 45 |

Haben Sie eine Frage zur Verkaufsschulung? Ich lese oder höre gerne von Ihnen.

Alle Termine sind in Ihrer Agenda bereits besetzt? Sie möchten für Ihr Unternehmen gerne ein eigenes Messetraining oder eine Verkaufsschulung? Rufen Sie mich an, damit wir die Details klären können.

Bis bald, ich freue mich auf Sie.
Thomas Muggli