

Verkaufen Sie erfolgreicher!



Investieren Sie einen Tag in Ihren Erfolg als Kundenberaterin und Kundenberater im Innen- und Aussendienst

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	9.00 bis 12.00, 13.15 bis 16.30 Uhr
Termine	Kurs Nr.05: Dienstag, 28. Mai 2024 Kurs Nr.06: Mittwoch, 26. Juni 2024 Kurs Nr.07: Dienstag, 27. August 2024 Kurs Nr.08: Mittwoch, 25. September 2024 Kurs Nr.09: Dienstag, 29. Oktober 2024 Kurs Nr.10: Mittwoch, 27. November 2024 Kurs Nr.11: Dienstag, 10. Dezember 2024 ... 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

