

Praxis-Knowhow für den Verkäufer

Kompaktes Praxis-Wissen für Neu- und Quereinsteiger

International Business School



LERNEN ALS WEG

Inhalte und Lernziele

- **Strategie: Kunden gewinnen und binden**
Beraten, verhandeln, argumentieren und überzeugen
- **Kaufmotive des Kunden erkennen und nutzen**
Mit Gesprächspartnern typgerecht umgehen
- **Knackpunkt Preis: Deckungsbeiträge realisieren**
Preisgespräche professionell und gewinnbringend führen
- **Mit System zum Abschluss**
Eckpfeiler des erfolgreichen Kundengesprächs

Die Themen der Veranstaltung

- Erfolgsfaktoren der Kundenakquise
- Die Chancen zur Differenzierung geschickt nutzen
- Die Sichtweise des Kunden konsequent einnehmen und Gespräche systematisch planen
- Argumente gewinnend einsetzen und professioneller Umgang mit Einwänden
- Erfolgsbausteine eines professionellen Kundengesprächs
- 4 Denkstile mit unterschiedlichen Präferenzen
- Rhetorische Stilmittel zur Gesprächsführung
- Kundeneinwände für die eigene Argumentation nutzen
- Strategien und Preisverhandlung für den erfolgreichen Kaufabschluss
- Innere Einstellung und Grundregeln für professionelle und erfolgreiche Preisgespräche
- Erfolgreiche Strategien für schwierige Preisverhandlungen
- Angebote professionell nachfassen

Arbeitsmethodik

Sie erarbeiten die nötigen Instrumente und Methoden zur Weiterentwicklung und Verbesserung Ihrer Verkaufskompetenz. Das Seminar macht Sie fit für den erfolgreichen und persönlichen Kundenkontakt.

Ihr Nutzen:

- Sie eignen sich erfolgserprobtes Verkaufsknowhow an für ein professionelleres und effizienteres Management Ihrer Vertriebsaktivitäten.
- Sie erlernen die Grundlagen für einen überzeugenden und nachhaltigen Auftritt beim Kunden und erhalten wertvolle Tipps für Ihre tägliche Verkaufspraxis.
- Sie erfahren, wie Sie mit Einwänden souverän umgehen und Preisgespräche erfolgreich zum Abschluss führen.

Trainer / ZfU-Core-Faculty



Peter Schreiber

ZfU Core-Faculty; Lehrauftrag für Verkaufsstrategie, Verkaufspsychologie, Verkaufstechnik und Verkaufsführung. Dipl. Betriebswirt (BA) und Verkaufspraktiker, Inhaber von PETER SCHREIBER & PARTNER in Ilsfeld, ist Experte für praktisch umsetzbare Methoden zu Marktbearbeitungs-Strategien und Verkaufs-Konzepten.

Kontakt ZfU Inhouse

Ruth Boss, ruth.boss@zfu.ch, Tel. +41 722 85 54

Larissa Wobmann, larissa.wobmann@zfu.ch, Tel. +41 722 85 53

Investition Tages-Seminar

Honorar: 2*

Investition 2-Tages-Seminar

Honorar: 5*

Preise sind exklusiv

- Seminardokumentation (werden aufgrund der effektiven Anzahl Teilnehmer verrechnet)
- Seminar-Infrastruktur (Hotel und Technik)
- Reise- und Übernachtungskosten der Faculty
- Preise sind exkl. Mehrwertsteuer, Preis- und Umrechnungskurs-Änderungen vorbehalten

Optionen/Hinweis

Grössere Massschneiderungen des Konzeptes nach Ihren Wünschen sind möglich, können aber zusätzliche Vorbereitungskosten der Referenten verursachen.

Honorar-Kategorien in CHF

- bis 5000 CHF = 1*
- bis 7000 CHF = 2*
- bis 9000 CHF = 3*
- bis 11000 CHF = 4*
- ab 11000 CHF = 5*

