Top Level Selling – mit Sales-Experte Andreas Buhr

International Business School
ZfU
LERNEN ALS WEG

Inhalte und Lernziele

- **Positionierung: Eigene Attraktivität erhöhen**
  Wie Sie als Top Executive mit Ihrem Expertenstatus andere CEO's für sich gewinnen
- **Taktik: Spitzenverhandlungen clever führen**
  Rationale und emotionale Verhandlungstechniken wirkungsvoll zum Tragen bringen
- **Reputation: Ihr wirkungsvolles Power-Netzwerk**
  Wie Sie als begehrter Kontakt-Enabler ein nachhaltiges Beziehungsnetz entwickeln und pflegen
- **Gestalterkraft: Vom „know how" zum „do how"**
  Wie Sie als CEO ins Handeln kommen und geplante Strategien persönlich umsetzen

Die Themen der Veranstaltung

■ **Session 1: Denkart und Psychologie** ■ Sicherheit im Umgang mit anderen Top Executives ■ Verkaufen von CEO zu CEO: Kaufmotive geschickt erkennen und für Ihre Top Level Selling Praxis nutzen ■ **Session 2: Positionierung und Kompetenz** ■ Wie Sie auch in anspruchsvollen Zeiten erfolgreich bleiben: So gewinnen Sie als Experte andere Top-Executives für sich ■ Persönliche Schlüsseleigenschaften erkennen und bewusst einsetzen ■ Fähigkeiten und Talente zielführend in Top Level Geschäften einsetzen ■ **Session 3: Taktik und Strategie** ■ Rationale und emotionale Verhandlungstechniken wirkungsvoll kombinieren und zum Tragen bringen ■ Mit ausgeprägtem Verhandlungsgeschick auch in schwierigen Zeiten die Abschlussquote Ihrer Geschäfte erhöhen ■ **Session 4: Reputation** ■ Networking auf der obersten Hierarchiestufe: Beziehungsmanagement ist mehr als Visitenkarten-Tausch! ■ Nachhaltiges und krisenfestes Beziehungsmanagement auf Top Level entwickeln und pflegen

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

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie als CEO Ihr Netzwerk stärken und Verkaufsabschlüsse gekonnt vorantreiben können.
- Lernen Sie, wie Sie auf Führungsebene Vertrauen für langfristige und fruchtbare Beziehungen schaffen.
- Erkennen Sie die Wichtigkeit Ihrer Funktion als Business Enabler und stärken Sie Ihr Unternehmen.

Referenten / ZfU-Faculty

Andreas Buhr
ZfU Associate-Faculty; Lehrauftrag für Motivationsstrategie im Verkauf. Bereits mit 28 Jahren zählte er als Leiter Verkauf Aussendienst bei der Hamburg Mannheimer Versicherung AG zur Spitze einer der größten Vertriebsorganisationen in Europa. 2001 gründete er die go! Akademie für Führung und Vertrieb. Er ist Expert Member im Club 55, dem Europäischen Expertenteam für Marketing und Verkauf. Andreas Buhr ist Unternehmer, Berater, Coach und Autor und verfügt über fundierte Erfahrung im Top Level Selling-Geschäft bei Kunden wie Bank Austria, Commerzbank AG, Henkel KGaA, MediaMarkt Saturn Holding, Peek & Cloppenburg KG Düsseldorf, Swisscom, Triumph International AG und HDI-Gerling.

Thomas Morf
ZfU Visiting-Faculty; seit 2001 CEO von Carl F. Bucherer, einem der führenden Schweizer Uhrenhersteller. Thomas Morf hat als Top Level Seller die Marke Carl F. Bucherer mit Leidenschaft, Ausdauer und Beharrlichkeit innert kürzester Zeit zum weltbekannten Brand etabliert, und dies im anspruchsvollen Luxus-Markt.

Investition Tages-Seminar
Honorar: 2*

Investition 2-Tages-Seminar
Honorar: 4*

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*