

Der Samurai Sales Manager®

Komplexe Verhandlungssituationen mit Samurai-Prinzipien souverän lösen

Weiterbildung Marketing und Verkauf

NEU!

Der Samurai Sales Manager®

Komplexe Verhandlungssituationen mit Samurai- Prinzipien souverän lösen

Im Seminar Der Samurai Sales Manager erhalten die Teilnehmenden einen völlig neuen Zugang zum Thema Verkauf und lernen, komplexe Verhandlungssituationen mit Samurai-Prinzipien souverän zu lösen.

Mit der Kunst der Samurai zum Verkaufsprofi

Dieses Seminarformat ist eine Kombination aus einem Sales-Training und einer Body Dynamic, um das Wissen nachhaltig zu implementieren. Die Teilnehmenden sind im Anschluss in der Lage, sich stärker auf ihre Ziele zu fokussieren und die eigene Energie effizienter zu nutzen.

Referent



Dr. Reinhard Lindner

Er ist nicht nur einer der meistgebuchten Management-Trainer im deutschen Sprachraum, sondern er ist auch Schüler des «letzten Samurai» Hidetaka Nishiyama. An der European University erhielt er die Promotion zum Doktor für Internationales Management, Spezialisierung auf Personalentwicklung. Seit rund 40 Jahren studiert er Budo in Form von traditionellem Karate. Er selbst ist Träger des 6. DAN (Meistergrad), gewann vier Europacup-Turniere und führte das österreichische Junioren-Nationalteam zum Europameistertitel. 1967 geboren, Sprachstudium für Chinesisch an der Universität Wien sowie Wirtschaftsstudium an der Donau-Universität Krems mit Schwerpunkt Japan. Er hält Seminare und Vorträge bei zahlreichen internationalen Unternehmen sowie Gastlektorat an verschiedenen Universitäten in China, Japan, Österreich und künftig Polen.

Themenschwerpunkte

- Von der Bedarfsermittlung zum Treffen des emotionalen Nervs des Kunden
- Produktverkauf versus Lösungsverkauf
- Wie in komplexen Preisgesprächen Mehrwert generiert werden kann
- Sicher und souverän in der Abschlussphase
- «SEN» als Türöffner in der Neukundenakquise

Nutzen

- Sie lernen den Unterschied zwischen Produkt- und Lösungsverkauf.
- Sie wissen, wie in komplexen Preisgesprächen Mehrwert generiert werden kann.
- Sie können sicher und souverän in die Abschlussphase gehen.
- Sie können «SEN» als Türöffner in der Neukundenakquise einsetzen.
- Sie stärken Ihre persönliche Resilienz.
- Sie entwickeln sich im Bereich Zielfokussierung, Mut und Entschlossenheit weiter.

Arbeitsmethodik

Erlebtes Wissen ist laut aktueller neurowissenschaftlicher Studien 70-mal nachhaltiger als gehörtes Wissen. Deshalb wird der Wissenstransfer unterstützt von leichten Kampfkunstübungen aus der Welt der legendären Samurai (Body Dynamics). Die Teilnehmenden lernen sich stärker auf ihre Ziele zu fokussieren und die eigene Energie effizienter zu nutzen.

Kleidung

Bitte kommen Sie in bequemer Kleidung, in der Sie sich wohlfühlen und nehmen Sie für die Morning- und Evening-Class-Übungen Sportkleidung mit.

Zielgruppe

Das Seminar eignet sich insbesondere für Vertriebsmitarbeiter.

Link

➤ zfu.ch/go/dss

Der Samurai Sales Manager®

Preis

CHF 2980.00

Inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Testat. Die Übernachtung ist nicht inbegriffen.

Wichtig: Das Seminar findet in kleiner Runde statt. Die Teilnehmerzahl ist limitiert.

Termine und Orte

Dauer: 2 Tage

13.09.–15.09.2023

In Unterägeri
SeminarHotel am Ägerisee

12.06.-14.06.2024

In Feusisberg
Hotel Panorama Resort

18.09.-20.09.2024

In Feusisberg
Hotel Panorama Resort

Vorabend: 18.30–21.30 Uhr

Tag 1: 7.00–18.15 Uhr

Tag 2: 7.00–16.45 Uhr

Attraktive Rabatte

Bei gleichzeitiger Anmeldung gelten folgende Rabatte:
Ab 2 Buchungen 10 %
Ab 4 Buchungen 15 %

Beratung und Kontakt

+41 44 722 85 85
info@zfu.ch

Firmeninterne Weiterbildung

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar. Wir begleiten Sie!



Melden Sie sich jetzt an!

zfu.ch/go/dss