



Zertifizierte/r Sales Professional ZfU

Praxisrelevante Kompetenzen für
Ihre Karriere im Verkauf



Zertifizierte/r Sales Professional ZfU

Praxisrelevante Kompetenzen für Ihre Karriere im Verkauf

Sales beinhaltet **eindrucksvolles Verkaufen** und **die Kunst des Fragens**, welche als Grundvoraussetzungen für einen vertrieblichen Erfolg als Verkäufer angesehen werden. Als Kunde sucht man einen Partner, der bei der Lösung des Problems unterstützt. Genau das soll der Verkäufer in den Fokus stellen: Lösungspartner für den Kunden zu sein.

Stärken Sie Ihr Selbstvertrauen und erweitern Sie Ihre Kompetenzen

Im Lehrgang erhalten Sie das Wissen, das Sie benötigen, um die Verkaufsposition auszufüllen. Die Inhalte sind so konzipiert, dass Sie das erworbene Wissen direkt in Kompetenz umwandeln und im Berufsalltag einsetzen können.

Der Lehrgang besteht aus den zwei Standardmodulen **«Deep Selling – Eindrucksvoll verkaufen»** und **«Der Sokratische Dialog: Die Kunst, mit Fragen Menschen zu führen»** sowie mindestens einem **Wahlmodul**. Sie erarbeiten sich die Grundlagen für den modernen Verkauf und dem Meistern von grossen Herausforderungen. Mit dem Wahlmodul können Sie Ihre Kompetenz dort stärken, wo Sie die grösste Herausforderung für sich sehen.

Referenten



Arne Böhm

Verkäufer mit Leib und Seele. Hands-on-Trainer und Geschäftsführer der SaleUp GmbH. Zu seinen Spezialitäten gehören u.a. die Software- und Technologiebranche, aber auch Dienstleistungen im Allgemeinen.



René Borbonus

Kommunikationstrainer, Buchautor, Coach und Vortragsredner. Dabei beherrscht er es wie kein Zweiter, Sachlichkeit und Begeisterung in freier Rede wie im Gespräch zusammenzuführen.



Reto Freitag

Er ist Sales Director Region East bei der Swisscom (Schweiz) AG. Während seiner Karriere lernte er Methoden wie Strategisches Account- und Opportunity Management.



Andreas Kuhn

Experte für Verkaufstechnik und Key Account Management. Verkaufs- und Managementtrainer am Institut für Wirtschaftspädagogik (IWP).

Themenschwerpunkte

Modul 1: Der Sokratische Dialog: Die Kunst, mit Fragen Menschen zu führen

- Menschen mittels Fragen durchschauen
- Die Werkzeuge der Fragekunst
- Professionelle Informationsanalyse
- Führen durch Fragen
- Effektiver ans Ziel

Modul 2: Deep Selling – Eindrucksvoll verkaufen

- Typische Fehler im Verkauf
- Emotionale Stabilität, Grundlagen psychologischer Einflussnahme
- Analyse von Körpersprache und Mimik
- Fragetechniken mit erstaunlicher Wirkung
- Vom USP zum UVP und die FBM-Formel – mehr Bedeutung für den Kunden
- Der professionelle Sales-Pitch, Verkaufsdramaturgie und Storytelling im Verkauf
- Umgang mit Einwänden, schwierigen Situationen
- Präziser Umsetzungsplan: Bessere Zahlen durch routinierten Erfolg

Modul 3: Wahlmodul nach eigenem Bedarf

Nutzen

- Sie gewinnen Selbstsicherheit und Souveränität als Vertriebspersönlichkeit.
- Sie bekommen das Rüstzeug, um Ihre Verkaufspose professionell auszufüllen sowie souverän und selbstsicher aufzutreten.
- Sie erweitern durch das Wahlmodul Ihr Wissen und Ihre Kompetenzen genau dort, wo Sie Ihr grösstes Potenzial sehen.

Arbeitsmethodik

Interaktive Impulse, zielgerichtete Simulationen sowie intensiver Erfahrungsaustausch im Teilnehmerkreis. Rollenspiele und Video-Analysen. Weitere Arbeitsmethoden sind von Ihrem Wahlmodul abhängig.

Zielgruppe

Vertriebspersönlichkeiten, die ihre Überzeugungskraft und persönliche Einflusswirkung überprüfen und mit einem systematischen Training verbessern und ihr Sprachverständnis steigern wollen.

Link

➤ zfu.ch/go/zsp

Zertifizierte/r Sales Professional ZfU

Preis

CHF 6250.00

Dauer: 5 Tage, Reihenfolge der Module frei wählbar

Inbegriffen sind: Lehrgangsunterlagen online, Mittagessen, Kaffeepausen und Lehrgangs-Zertifikat. Die Übernachtung ist nicht inbegriffen.

Die Module sind auch einzeln buchbar.

Termine und Orte

Modul 1: Der Sokratische Dialog: Die Kunst, mit Fragen Menschen zu führen

07.10.2022

21.04.2023

20.10.2023

In Thalwil, Hotel Sedartis

9.00–17.15 Uhr

Modul 2: Deep Selling: Eindrucksvoll verkaufen

12.10.–13.10.2022

02.03.–03.03.2023

05.09.–06.09.2023

In Feusisberg, Hotel Panorama Resort

Jeweils 9.00–17.00 Uhr

Modul 3/4: Wahlmodul

(Zeiten können je nach Seminar-Auswahl variieren)



Melden Sie sich jetzt an!

zfu.ch/go/zsp

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

Anerkennungsstatus des Zertifikats

ZfU Diplom- und Zertifikats-
Lehrgänge werden seit vielen
Jahren angeboten und immer
den neuesten Herausforderungen
von Unternehmen,
Führungskräften und Mitarbei-
tenden angepasst. Absolventen
und Absolventinnen haben
den Namen dank hoher Zufriedenheit
nach aussen getragen. Das
Zertifikat wird ausgestellt,
nachdem alle Seminartage
vollständig besucht worden
sind. Es gibt auf diesem hohen
Niveau keine Prüfungen mehr.

Lehrgangspreis

Damit Sie vom Lehrgangspreis
profitieren können, muss
dieser im gesamten gebucht
werden. Haben Sie bereits
einzelne Seminare gebucht/
absolviert und möchten nun
den Lehrgang absolvieren?
Melden Sie sich, wir unter-
breiten Ihnen gerne ein spe-
zielles Angebot.