

Zertifizierte/r Verkaufskybernetik[®]er/in ZfU/UST

Verkaufen von A bis Z: Die Basis für glückliche Kunden

Zertifizierte/r Verkaufskybernetik®er/in ZfU/UST

Verkaufen von A bis Z: Die Basis für glückliche Kunden

Der Verkauf ist einer der Kernpunkt einer gefestigten Kundenbeziehung. Das Internet hat den Markt durchschaubarer gemacht und das Angebot wird immer vergleichbarer. Kunden sind vorinformiert und benötigen oftmals einen guten Partner, um sich richtig entscheiden zu können. Genau hier können Sie sich von Ihren Mitbewerbern abheben!

Die von Umberto Saxer entwickelte Verkaufskybernetik® ist eines der stärksten Verkaufssysteme am Markt. Die Methodik ist branchenunabhängig und bringt Verbesserungen für Verkäufer aller Erfahrungsstufen. Die in sich geschlossene Methodik stellt sicher, dass der Anwender im Gespräch jederzeit automatisch mehrere richtige Aktions- und Reaktionsmöglichkeiten zur Hand hat, um das Gespräch weiter in Richtung Ziel zu führen. Das bedeutet für Verkäufer, Berater, Key Account Manager oder auch Führungskräfte deutlich weniger Widerstand in den Gesprächen, bessere Deals, schnellere und bessere Abschlüsse. Und somit schlussendlich deutlich mehr Erfolg mit weniger Aufwand.

Die Voraussetzung für erfolgreiches Verkaufen ist die Bereitschaft und Fähigkeit, sich in den Menschen einfühlen zu können und mit ihm zielgerichtet zu kommunizieren. Verkaufen ist Leidenschaft. Verkaufen ist zielgerichtete Kommunikation in einem System und fusst auf Regeln und Gesetzmässigkeiten.

Mit der Verkaufskybernetik® haben auch Sie weniger Leerläufe, geben weniger Rabatte, gewinnen mehr Neukunden und machen mehr Verkaufsabschlüsse. Sie geniessen mehr Zeit für sich. Sie erlernen die Techniken und Instrumente, die es Ihnen ermöglichen, geradlinig im Verkauf vorzugehen.

Module

Modul 1: Verkaufskybernetik® - Modul 1 – 3 Tage

Modul 2: Verkaufskybernetik® - Modul 2 – 3 Tage

Themenschwerpunkte

Modul 1:

- Mindset und innerer Dialog
- Die Grundbedürfnisse im Verkauf und wie man diese nutzt
- Was bringt es dem Kunden - Ausrichtung auf den Kundennutzen
- Termine so vereinbaren, dass sie auch zustande kommen
- Das Bild des Kunden: Was sind seine Bedürfnisse und warum hat er diese?

Modul 2:

- Kundenwünsche erkennen und erzeugen - der Kern des Gesprächs
- Das Ziel vor Augen - der Weg in den Abschluss
- Widerstand erwünscht - wie Sie gerade mit Einwänden noch besser verkaufen
- Ausstehende Angebote in Umsatz verwandeln
- Preise durchsetzen ohne Druck

Nutzen

- Sie schaffen ein Bewusstsein für den klaren Kundennutzen Ihrer Produkte und Dienstleistungen.
- Der Druck im Verkaufsallday schwindet in gleichem Masse, wie sich Ihr Terminkalender mit Kundenterminen füllt.
- Ihre Kunden verkaufen sich Ihr Angebot mehr und mehr selbst, da Ihre Gespräche vertrauensschaffend aufgebaut sind.
- Durch zielstrebiges, klares Vorgehen verringern sich Leerlaufzeiten und Verkaufsziele werden schneller erreicht oder überschritten.
- Sie sehen Einwänden im Verkauf gelassen entgegen, da Sie gewappnet sind und diese positiv überwinden können.
- Preise kommunizieren Sie souverän und verkaufen ohne billige Tricks, sondern konkret, direkt und überzeugend.

Arbeitsmethodik

Ein interaktiver Mix aus Praxisübungen, Simulation, Selbstreflexion, Einzel- und Gruppenarbeiten, Fallbearbeitungen und Erfahrungsaustausch ermöglicht Ihnen eine wirkungsvolle und nachhaltige Umsetzung in die Praxis. Der Aufbau klarer Techniken für den Verkauf resultiert in eigens erarbeiteten Ansätzen und Leitfäden für die eigene Praxis bis hin zum Verkaufshandbuch.

Zielgruppe

Dieser Lehrgang ist für jeden geeignet, der seinen Verkauf auf ein neues Level bringen möchte. Mit der Verkaufskybernetik® wird eine komplette Methodik implementiert, die Techniken für den gesamten Verkaufsprozess von der Planung über den Erstkontakt bis hin zum Abschluss und zur Nachbearbeitung beinhaltet.

Link

➤ zfu.ch/go/zvk

Zertifizierte/r Verkaufskybernetik[®]er/in ZfU/UST

Kombi-Preis: Modul 1 + 2

CHF 7420.00

Dauer: 2 Module, 6 Tage

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

Die Module sind auch einzeln buchbar.

Modul 1

19.04.–21.04.2023

In Rüschlikon
Hotel Belvoir

Modul 2

13.09.–15.09.2023

In Rüschlikon
Hotel Belvoir

1. Tag: 9.00–17.30 Uhr

2. Tag: 8.30–17.00 Uhr

3. Tag: 8.30–17.00 Uhr



Umberto Saxer[™]
Kybernetik-Seminare



Melden Sie sich jetzt an!

zfuch.go/zvk

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@zfuch.ch

Firmeninterne Weiterbildung

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

Anerkennungsstatus des Zertifikats

ZfU Diplom- und Zertifikats
Lehrgänge werden seit vielen
Jahren angeboten und immer
den neuesten Herausforderungen
von Unternehmen, Führungskräften
und Mitarbeitenden angepasst.
Absolventinnen und Absolventen
haben den Namen dank hoher
Zufriedenheit nach aussen getragen.
Das Zertifikat wird ausgestellt,
nachdem alle Seminartage 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 unterbreiten Ihnen gerne
ein spezielles Angebot.