

Verkaufstechnik & Verkaufsplanung

Verbesserung der Präsentationstechnik durch sicheres Auftreten

AUSGANGSLAGE	Verkaufen ist eine Kunst, aber auch ein Handwerk. Einerseits muss man überzeugen können, dem Kunden einen höheren Nutzen zu bringen mit der eigenen Leistung; also ein Prozess zwischen dem Kunden und dem Verkäufer. Auf der anderen Seite muss man den Kunden als Mensch zuerst gewinnen und dies fordert sehr oft alles von einem Verkäufer. Das Verkaufen ist in den letzten Jahren viel komplexer geworden, dadurch sind auch die Anforderungen an den Verkäufer gestiegen. Dieses Seminar stärkt die bisher gewonnenen Erfahrungen und zeigt die neusten Instrumente auf für einen erfolgreichen Verkauf. Neu werden ausserdem Aspekte aus den Bereichen Körpersprache, Gesichterlesen und Typologien aufgezeigt, um die Perspektiven des Einzelnen im Umgang mit dem Gegenüber etwas zu erweitern.
INHALT	<ul style="list-style-type: none">• Besuchsqualität• Vorbereitung / Selbstmotivation• Die Phasen des Verkaufsgespräches• Bedarf – Vorschlag – Abschluss• Einwandbehandlung• Reklamationsgespräche• Körpersprache, Gesichterlesen und Typologien
TEILNEHMERKREIS	<ul style="list-style-type: none">• Aussen- und InnendienstmitarbeiterInnen• Führungskräfte mit Kundengewinnungs- und Kundenbetreuungsaufgaben• Marketing- und VerkaufsmitarbeiterInnen, die Ihren persönlichen Auftritt stärken und optimieren wollen
KURSDATUM	30. Mai 2012
KURSORT	Hotel Kreuz, Egerkingen
REFERENT	Urs Flury, SKUGRA-SEGRA AG
KOSTEN	Fr. 590.- (inkl. Mittagessen und Getränke)
ANMELDUNG	SKUGRA-SEGRA AG Oberdorfstrasse 2 6340 Baar/Zug Tel.: 041 763 20 30 Fax: 041 763 20 44 info@skugra.ch www.skugra.ch