

Besser und einfacher verkaufen

Kurstyp

Bootcamp

Ihr Nutzen

Die Verkäufer/-innen sind die Macher und das Gesicht der Firma. Sie stellen Kontakt zu möglichen Kunden her, sind Net innen wissen über ihre Kunden am besten Bescheid. Sie sind Ansprechpartner für verschiedenste Anliegen, Berater und S

Verkäufer/-innen sind

- Kontaktfreudig
- Begeisterungsfähig
- Lösungsorientiert
- Kommunikativ und können die Anliegen des Kunden sehr gut erfassen
- Verkäufer/-innen tragen einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg und Reputation einer Firma bei

Unser gemeinsames Ziel? Ihr Nutzen? Dazu eine klare Ansage in vier Antworten, um nicht zu sagen: Behauptungen:

- Erstens: Hohe soziale Intelligenz Sozial intelligente Menschen verfügen über eine hohe soziale Sensibilität, Emotiona Fähigkeiten. Sie sind darauf trainiert, die Perspektive anderer Mitmenschen zu scannen und zu reflektieren. Sie zeichne Erfahrungen offen gegenüber.
- Zweitens: Verhandeln will gelernt sein Verhandlung gehört zu den Kernaufgaben der Mitarbeitenden im Verkauf. Da
- Drittens: Das Gespür für Bedürfnisse Persönlichkeiten im Verkauf, die ihren Kundinnen und Kunden personalisierte, Mehrwert. Passende Lösungen zu verkaufen ist eine essenzielle Stärke eines Sales-Profis.
- Viertens: Der Mehrwert für Ihre Kundschaft Nur wer das Kundenerlebnis und den Mehrwert aktiv steuert, wird nacht

Inhalte in Kürze

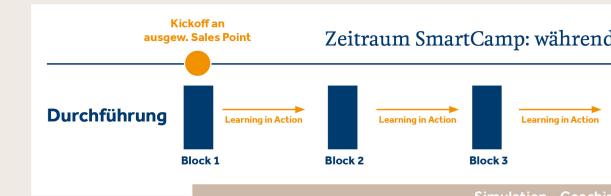
- Ideenentwicklung für unterstützende Massnahmen im Dialogmarketing zur Warm-Akquisition
- Die Anwendung von speziellen mentalen Skills für einen sofortigen & guten Draht zu jeglichen Kunden
- Praxistrainings für die Gesprächsführung im Bereich Bedarfsanalyse & Wunschermittlung
- Spontaner & cleverer Umgang mit Widerständen & Einwänden von Kunden
- Die wirkungsvolle Anwendung von unterschiedlichen Abschluss-Techniken

Voraussetzungen

für die Teilnahme

- Sie investieren für Ihren Erfolg und mehr Glücksgefühl zur Bearbeitung der unterschiedlichen Bereiche und Aufgaben
- Sie sind bereit, Ihr heutiges Tun und Handeln offen zu hinterfragen.
- Sie sind bereit, sich im SmartCamp so gut es geht auf neue Verhaltensweisen einzulassen.
- Sie sind bereit, ein anderes Agieren für möglich zu halten und auf dessen Tauglichkeit zu testen.
- Sie sind bereit, zu staunen und zu wagen.

SmartCamp® Besser und einfacher Verk



Blockinhalte Kick-Off an Sales Point (je nach TN)

Definieren der «my sales Mission & Ziele»

Bestimmen der Massnahmen für «my sales Project»

Recherche und Org. der entsprechenden Lernmedien Beraten mit Herz – Verkaufen mit Freude (emot. Arbeit)

Live-Anwendung für Umschaltmethode in Europa-Allee

Start «my sales skills Massnahmen» mit V-Trainer

> Check der organisierten Lernmedien

My sales Praxis Session «im Verkauf - live»

Learning & Feedback Praxishalbtag

My sales Project Netzwerk Pflege

Weitere Vertiefung und Training «my sales skills» Wo Spec

> vom Ve (Spez derun

«my

«my :

Direc V-Tra sa

Learning in Action

Org. eines «my sales Praxis-Halbtages»

Weiterf. Evaluation Lernmedien & Massn. Planung «my sales» Umsetzen der neuen Sales-Skills in Emotionsarbeit

Umsetzen und üben der Sales-Skills aus Block 2 Durchführung eines Mystery Shoppings i eigenen Salesbereic

> Intensivtraining «my sales skills»

(00/10

Arbeitsweise

- Sie investieren für Ihren Erfolg und mehr Glücksgefühl zur Bearbeitung der unterschiedlichen Bereiche und Aufgaben
- Sie sind bereit, Ihr heutiges Tun und Handeln offen zu hinterfragen.
- Sie sind bereit, sich im SmartCamp so gut es geht auf neue Verhaltensweisen einzulassen.
- Sie sind bereit, ein anderes Agieren für möglich zu halten und auf dessen Tauglichkeit zu testen.
- Sie sind bereit, zu staunen und zu wagen.

Teilnehmende ... Dauer 6 Tage

Termin/e und

Ort/e

• 21.09.2021, 08.30 - 16.30 Uhr KV Business School Zürich

- 06.10.2021, 08.30 16.30 Uhr WKS KV Bildung Bern
- 29.10.2021, 08.30 16.30 Uhr KV Business School Zürich
- 08.11.2021, 08.30 16.30 Uhr WKS KV Bildung Bern
- 15.11.2021, 08.30 16.30 Uhr KV Business School Zürich
- 30.11.2021, 08.30 16.30 Uhr KV Business School Zürich

Preis	3850 CHF
Trainer/-in	Simon Niederhauser
	Simon Niederhauser, ehemaliges Mitglied der Marketingleitung von Loeb Bern und heute Inhaber der intake ag, arbeitet
	Kommunikationstrainer sowie Berater weltweit für verschiedenste Unternehmen und Menschen mit Kundenkontakt

Bildungsberater/-Laureta Maqkaj in +41 31 380 30 30

laureta.maqkaj@wksbern.ch