

# 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 Netzwerker, kennen die Kunden und wissen über ihre Kunden am besten Bescheid. Sie sind Ansprechpartner für verschiedenste Anliegen, Berater und Sparringspartner.

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, Emotionale Intelligenz und soziale Fähigkeiten. Sie sind darauf trainiert, die Perspektive anderer Mitmenschen zu scannen und zu reflektieren. Sie zeichnen sich durch ihre offenen Erfahrungen gegenüber.
- Zweitens: Verhandeln will gelernt sein - Verhandlung gehört zu den Kernaufgaben der Mitarbeitenden im Verkauf. Das Verhandeln ist ein wesentlicher Bestandteil des Verkaufs.
- Drittens: Das Gespür für Bedürfnisse - Persönlichkeiten im Verkauf, die ihren Kundinnen und Kunden personalisierte, individuelle Lösungen anbieten. 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 nachgefragt.

---

**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

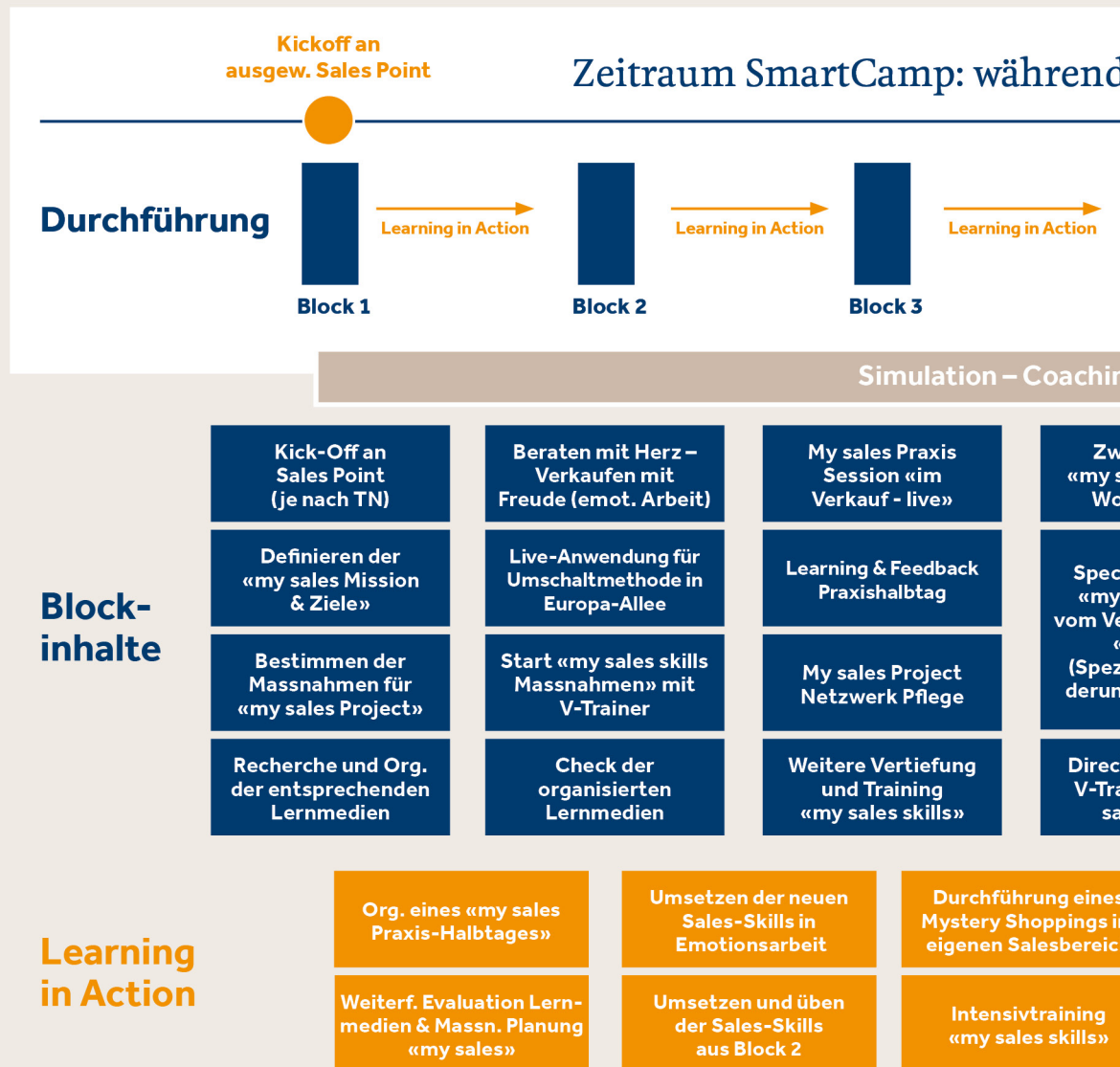
---

**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



01./2021

**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 als  
Kommunikationstrainer sowie Berater weltweit für verschiedenste Unternehmen und Menschen mit Kundenkontakt.

---

**Bildungsberater/-in** Laureta Maqkaj  
+41 31 380 30 30  
laureta.maqkaj@wksbern.ch

---