skilltrainer.ch
Powered by KV Business School Zürich

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 nachh

Inhalte in Kürze

Sie sind das Gesicht Ihres Unternehmens? Sie stehen im Verkauf unter Strom? Der Verkauf ist Ihre Leidenschaft? Dann v
das? Wie das? Keine Angst: Keine Schulbank mehr! Wir zeigen Ihnen im Laufen, wo der Schuh drückt.

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.

Aufbau

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 Aufgrund der aktuellen epidemiologischen Lage hat der Bundesrat per 20. Dezember 2021 eine Verschärfung der Corona
Neu gilt die 2G-Regel (geimpft oder genesen)Zur Sicherheit aller Beteiligten, bitten wir Sie, ein gültiges Covid-Zertifikat
mitzubringen. Wir werden den Raum trotz Zertifikatspflicht mit genügend Abstand zwischen den Teilnehmenden einricht

Dauer 6 Tage

Termin/e und Ort/e	• 03.03.2022, 08.30 - 16.30 Uhr KV Business School Zürich • 17.03.2022, 08.30 - 16.30 Uhr WKS KV Bildung Bern • 30.03.2022, 08.30 - 16.30 Uhr KV Business School Zürich • 06.04.2022, 08.30 - 16.30 Uhr WKS KV Bildung Bern • 26.04.2022, 08.30 - 16.30 Uhr KV Business School Zürich • 11.05.2022, 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 s Kommunikationstrainer sowie Berater weltweit für verschiedenste Unternehmen und Menschen mit Kundenkontakt.
Bildungsberater/-in	Laureta Maqkaj +41 31 380 30 30 laureta.maqkaj@wksbern.ch Karin Wild +41 44 974 30 47 KWild@kv-business-school.ch