

# Verkaufstraining - Grundlagen

Erfolgreiches Verkaufen dank der richtigen Vorbereitung

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Webcode</b>                  | XCAA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Kurstyp</b>                  | Seminar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Beschreibung</b>             | <p>In diesem Seminar werden Ihnen erste theoretische Grundkenntnisse für das erfolgreiche Verkaufen vermittelt. Der Verkaufserfolg hängt zu 50% von der systematischen und richtigen Verkaufsplanung ab. Sie erlernen wertvolle Techniken für Ihre erfolgreiche Umsetzung in der Praxis.</p> <p>Der theoretische Background wird gezielt mit praktischen Anwendungsbeispielen verknüpft und durch Übungssituationen verankert. Sie setzen sich ausserdem mit Instrumenten auseinander, welche für den Verkaufserfolg wichtig sind. Das Besprechen von Situationen aus dem Verkaufsalltag lässt Sie reflektieren, Ihre innere Einstellung überdenken und neue Ideen entwickeln.</p> |
| <b>Was Sie erwartet</b>         | <p>Das praxisbezogene Training hilft Ihnen, das erlernte Wissen zu verstehen und direkt in Ihren Alltag umzusetzen.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Theoretische Inputs</li><li>• Vermittlung von Praxiswissen</li><li>• Übungen</li><li>• Einzelarbeiten</li><li>• Gruppenarbeiten</li><li>• Austausch</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Ermässigungen und Pakete</b> | 10% Rabatt: Mitglieder des Kaufmännischen Verbandes Zürich erhalten eine Ermässigung von 10% auf die Kurskosten. <a href="#">Alle Infos zur Mitgliedschaft.</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Inhalte in Kürze</b>         | <ul style="list-style-type: none"><li>• Grundlagen Verkauf &amp; Gesprächseinstieg</li><li>• Verkaufsplanung (primär und sekundär)</li><li>• Bedarfsanalyse</li><li>• Verkaufspsychologie</li><li>• Nutzenargumentation (Win-Win)</li><li>• Fragetechniken &amp; Abschlusstechniken</li><li>• Einwandbehandlung (z.B. Preis)</li><li>• Reklamationsbehandlung / Schwierige Verkaufssituationen</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Teilnehmende</b>             | Alle Personen, die sich mit den Grundlagen des Verkaufs auseinandersetzen möchten und nicht auf den zufälligen Verkaufserfolg hoffen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Dauer</b>                    | 2 Tage                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Termin/e und Ort/e</b>       | <ul style="list-style-type: none"><li>• 07.09.2022 / 08.30 - 16.30 Uhr<br/>KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich</li><li>• 08.09.2022 / 08.30 - 16.30 Uhr<br/>KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Preis</b>                    | 980 CHF                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Trainer/-in</b>              | <p>Martin Sulzer</p> <p>Martin Sulzer, eidg. dipl. Verkaufsleiter, Unternehmer, Verkaufstrainer und Coach. Er ist Seminarleiter, welcher am eigenen Beispiel und anhand selbst gemachter Erfahrungen den Erfolg von der Theorie in die Praxis erklären, aufzeigen und beweisen kann.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

**Bildungsberater/-in**

Claudia Fröhlich  
+41 44 974 30 49  
sihlpost@kv-business-school.ch

---