

Mehrumsatz durch nachhaltige Kundenbetreuung

Praxisorientiertes Intervall-Training für zielführenden und nachhaltigen Erfolg

Zielgruppe

Projektleiter, Projektmitarbeiter, Techniker, Marketingfachleute, Berater, Quereinsteiger, Assistenz, Servicemitarbeiter, Innendienst, Ausstellung und Shop-Mitarbeiter etc. Dieses Training ist sowohl für neue als auch für erfahrene Mitarbeiter und Manager geeignet (mit oder ohne vorherige Schulung).

Lernziele und Thema:

Souveräne Gesprächsführung

- *Erster Eindruck, Gesprächsführung und Fragetechnik als Schlüssel*
- *Vorwände erkennen und gezielte Einwandbehandlung nutzen*
- *Angst vor dem NEIN*
- *Erfolgreicher Aufbau der Gesprächsführung*
- *Reklamationsbehandlung*

Positive Einstellung und Haltung

- *Selbstkenntnis (Selbst- und Fremdbild, wie wirke ich auf andere)*
- *Stärkung des Selbstbewusst sein*
- *Verlassen der Komfortzone vs. Wachstumszone (Walk-Zonen für die Performance Steigerung)*
- *In Chancen, Potenzialen und Möglichkeiten denken*
- *Reflexion für die erfolgreiche Praxisumsetzung*

Verkaufpsychologie

- *Vermeiden von Beurteilungsfehler und Wahrnehmungsverzerrungen*
- *Beurteilungstendenzen effektiv für den Gewinn einsetzen*
- *Kudentypologie; Kundentypen erkennen und zielführend kommunizieren*
- *Aufbau von nachhaltigen Kundenbeziehungen*
- *Erfolgreich im Team*

Selbst-, Zeitmanagement und Organisation (optional)

- *SMART(e) Ziele setzen und nachhaltig erreichen*
- *Selbst- und Zeitmanagement-Methoden*
- *Zeitfresser kennen und beseitigen*

Training

Mehrwert durch SAM-Intervall-Training



Nutzen

Unsere praxisorientierten Programme befähigen die Teilnehmenden, neues Wissen anzueignen, erfolgreiche Methoden anzuwenden und intrinsisch motiviert Herausforderungen anzugehen. In Teams, zweier Gruppen und einzeln wird der Umsetzungsprozess in Übungen trainiert und gefestigt. Es wird klar definiert, welche Punkte verbessert oder ausgebaut werden sollen. Das Resultat ist messbar, mehr Erfolg und Effizienz in der täglichen Umsetzung beim Kunden, im Projekt oder bei der Arbeit. Zusätzlich werden in Reflexions-Sessions die gemachten Umsetzungen eingebracht und in der Gruppe ausgetauscht. Neben der Anwendung von Inhalten ermöglicht dies die Überprüfung und Weiterentwicklung der individuellen Fähigkeiten.

Kosten

Kosten sind pro Teilnehmer (exkl. MwSt.) und beinhalten die Unterlagen mit Arbeitsblättern für die Umsetzung der Trainingsziele, die Räumlichkeiten und jeweils das Mittagessen, Pausen-Snacks sowie Getränke.

Anmeldung

Anmeldung via E-Mail an office@salesandmore.ch oder via Anmeldeformular auf der Webpage.

Zahlungsbedingungen

100% bei Anmeldung. Bei Absage vor Veranstaltungsbeginn verfällt die Gebühr. Ein Ersatzteilnehmer kann gestellt werden. Gemäss AGB.

Weiteres

Alle Schulungsthemen führen wir auch firmenspezifisch durch. Themenumfang und Schwerpunkte werden auf Ihre konkrete Situation und Zielsetzung abgestimmt. Interesse daran? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter 044 844 04 15.

Zielführende
und nachhaltige **Sales Trainings**
für Ihre Mitarbeiter!



Weitere Informationen
finden Sie unter
salesandmore.ch

