

Innendienstpotenziale ausschöpfen

Praxisorientiertes Intervall-Training für zielführenden und nachhaltigen Erfolg

Zielgruppe

Innendienst, Ausstellungen und Shop-, Service-Mitarbeiter, Berater, Quereinsteiger, Assistenz, etc. Dieses Training ist sowohl für neue als auch für erfahrene Mitarbeiter und Manager geeignet (mit oder ohne vorherige Schulung).

Der Erstkontakt beim Telefonieren, die Begrüssung am Empfang oder die Kommunikation via Zentrale ist nicht nur die Etikette der Unternehmung, sie kann auch über Sieg oder Niederlage im frühen Verkaufsstadium entscheiden. Deshalb ist es wichtig, die Kundenerwartungen zu verstehen und aus deren Sicht zu erfüllen. Zugleich sollte jeder Kundenkontakt als eine Möglichkeit des potenziellen Verkaufs betrachtet werden.

Lernziele und Themen:

Gespräche erfolgreich und sicher führen

- *Erstkontakt, positive Kommunikation am Telefon*
- *Vorwände erkennen und gezielte Einwandbehandlung nutzen*
- *Aufbau des Argumentariums*
- *Angst vor dem NEIN nehmen*
- *Kommunikation mit BISS*
- *Umgang mit schwierigen Kunden*
- *Reklamationsbehandlung*

Positive Einstellung (Mindset)

- *Stärkung des Selbstbewusstseins*
- *In Chancen, Potenzialen und Möglichkeiten denken*
- *Jeden Kundenkontakt als Verkaufspotenzial nutzen*
- *Mehrwert durch Zusatznutzen generieren und mehr verkaufen*

Verkaufpsychologie

- *Persönlichkeitstypen und ihre Ausprägungen*
- *Vermeiden von Beurteilungsfehlern und Wahrnehmungsverzerrungen*
- *Kudentypologie; Kundentypen erkennen und zielführend kommunizieren*
- *Erfolgreich im Team, Verhaltenstendenzen kennen und optimal reagieren*

Selbst-, Zeitmanagement und Organisation (optional)

- *Selbst- und Zeitmanagement Methoden*
- *Zeitfresser kennen und beseitigen*
- *Meistern von Stresssituationen*

Training

Mehrwert durch SAM Intervall-Training

**sales
and
more**

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



**sales
and
more**