



"Verkaufen für Nicht-Verkäufer" Verkaufstraining für Fachleute

22./23. August 2018

Für Techniker, Ingenieure, Betriebswirtschaftler, IT-Experten und Dienstleister aller Branchen, die Ihre Kommunikations- und Verkaufsfähigkeiten gezielt ausbauen möchten, bieten wir das passende Verkaufstraining.

Immer häufiger agieren Spezialisten und Fachleute als Verkäufer für komplexe Produkte und Dienstleistungen. Dabei gehören die Kommunikationsfähigkeiten in Kundengesprächen sowie die Motivation für den Verkauf zu den elementaren Bestandteilen. In diesem Training werden solche Aspekte aufgegriffen und die bereits vorhandenen Fähigkeiten der Teilnehmer gezielt ausgebaut. Zusätzlich erhalten die Teilnehmenden ein umfassendes Verkaufstraining mit dem zentralen Know-how zum Verkaufsprozess.



Ihre Trainerin Manuela Brinkmann

ist seit über 25 Jahren Trainerin, Beraterin, Coach und Assessorin für namhafte Firmen im In- und Ausland sowie Autorin von sieben Fachbüchern. Ihre Trainingsschwerpunkte sind: Verkauf, Führung, Kommunikation, Motivation, Präsentation und Strategieentwicklung.

Inhalte

Die Schritte des Verkaufens, klar und interessant - im Seminar werden diese Punkte intensiv trainiert:

- Vorbereitung
- Guter Kontakt
- Interesse wecken
- Kundenbedürfnisse analysieren, Win-Win-Lösungen
- Präsentation des Produktes oder der Dienstleistung
- Einwand-Behandlung
- Abschluss und Zukunft vorbereiten

Eine fundierte, klassische Verkaufsschulung verbunden mit modernsten Erkenntnissen der Kommunikation.

Lernziele und Ihr Nutzen

- Sie kennen und verstehen den gesamten schrittweise aufgebauten Verkaufsprozess und dessen Vorteile
- Sie erlernen die zentralen Elemente des Verkaufsprozesses und bereiten die Schritte zielsicher vor
- Sie profitieren von der hohen Expertise der assess + perform Spezialisten im komplexen Verkauf und erhalten persönliches Feedback zu Ihren Stärken und Entwicklungsfeldern
- Sie entwickeln und trainieren wirkungsvolle "Interesse-Wecker", zielführende Fragelisten und überzeugende Einwand-Behandlungen für die Produkte und/oder Dienstleistungen Ihres Unternehmens
- Sie erhalten Methoden, Vorgehensweisen und Argumentarien, die Sie sofort im Alltag anwenden können
- Sie steigern Ihre Schlüsselkompetenzen und Ihre Leistungsfreude in der Vertriebsarbeit mit unterschiedlichen Kunden- bzw. Menschentypen

Teilnehmende

Techniker, Ingenieure, IT-Experten, Wissenschaftler, Betriebswirtschaftler, Immobilien- und Baufachleute, Dienstleister aller Branchen, die auch verkaufen. (max. 12 Teilnehmende)

Veranstaltungsdaten, Preise und Ort

Training: Mi./Do. 22./23.08.2018
9.00 - ca. 17.00 Uhr

Beide Tage inkl. Unterlagen und Kaffeepausen für CHF 1'960.-- (inkl. MwSt.).

Ort: Region Zürich

Anmeldefrist: 02.08.2018

Inhouse Training

Sie wünschen ein spezifisches Verkaufstraining für Ihr Unternehmen? Dann freuen wir uns Ihnen unsere Kompetenz für massgeschneiderte Workshops oder Impulsreferate zur Verfügung zu stellen.

Methoden

- Input-Sequenzen mit aktivierenden Methoden
- Aktives Training der Teilnehmenden mit unternehmensspezifischen Praxisfällen
- Verschiedene Lernmethoden

Kontakt

Caroline Schulze
T direct +41 44 366 64 94
caroline.schulze@assessandperform.ch