formation-ARC.Suisse

Kursausschreibung

13. und 14. September 2027, jeweils 09.00–17.00 Uhr

Verkaufsschulung – Werde zum Verkaufsguru

Möchtest du deine Kundschaft noch gezielter begeistern und Verkaufsgespräche erfolgreicher führen? Fragst du dich, wie du Kundenbedürfnisse schneller erkennst und passende Lösungen überzeugend präsentierst?

Und möchtest du lernen, Einwände souverän zu meistern und Verkaufsgespräche sicher zum Abschluss zu bringen?

In diesem praxisorientierten Kurs entwickelst du deine Verkaufskompetenzen Schritt für Schritt weiter. Du lernst, wie erfolgreiche Verkaufsgespräche aufgebaut sind, welche Erwartungen unterschiedliche Kundentypen haben und wie du mit einer positiven Customer Experience langfristige Kundenbeziehungen aufbaust.

Durch praktische Übungen, Rollenspiele und den Austausch mit den anderen Teilnehmenden setzt du das Gelernte direkt um und erhältst wertvolle Rückmeldungen für deinen Berufsalltag. Ganz nach dem Motto: "Menschen begeistern statt Produkte verkaufen."

Ziele
Ich ...
- ➔ verstehe die Grundlagen eines erfolgreichen und kundenorientierten Verkaufs.
- ➔ erkenne unterschiedliche Kundentypen und passe mein Verhalten situationsgerecht an.
- ➔ führe Verkaufsgespräche strukturiert und bedürfnisorientiert.
- ➔ setze Customer Experience Management (CEM) gezielt ein, um nachhaltige Kundenerlebnisse zu schaffen.
- ➔ behandle Einwände souverän und gewinne Sicherheit im Verkaufsabschluss.
- ➔ stärke meine persönliche Wirkung und mein Auftreten im Kundenkontakt.

Inhalt
Der Kurs verbindet Fachinputs mit praktischen Übungen, Rollenspielen, Reflexion und Erfahrungsaustausch. Die vermittelten Methoden werden direkt angewendet und anhand praxisnaher Verkaufssituationen trainiert. Wir arbeiten aktiv an folgenden Themen:

- Erfolgsfaktoren im modernen Verkauf
- Kundentypen erkennen und gezielt darauf eingehen
- Customer Experience Management (CEM) wirkungsvoll einsetzen
- Erfolgreicher Einstieg in Verkaufsgespräche
- Bedürfnisse professionell ermitteln und passende Lösungen präsentieren
- Einwände souverän behandeln
- Verkaufsgespräche erfolgreich abschliessen
- Praxistraining mit Rollenspielen und Feedback
- Transfer der Erkenntnisse in den eigenen Berufsalltag

Kursleitung
Sabrina Canzano, SVEB 1 Kursleiterin, dipl. Betriebswirtschafterin HF, Führungsfachfrau FA, Leadership SVF und Management SVF, Verkaufscoach, Coach Kaizen

Kursort
Hotel Murtenhof & Krone, Rathausgasse 3, 3280 Murten, 026 672 90 30

Adressatenkreis
Alle interessierten Personen

Kosten
Für **Mitglieder** werden die Kosten wie folgt übernommen:
- Syna: 4 Kurstage / Jahr bzw. 2 Kurstage für Rentner:innen und Lernende
- transfair / transfair Post: 2 Kurstage / Jahr, der gleiche Kurs darf innerhalb von drei Jahren nur einmal besucht werden.
- SwissPersona: bis zu CHF 1'000 / Jahr
- SCIV: bis zu CHF 450.- / Jahr

Anschliessend fallen die Kosten zu Lasten der Teilnehmenden.

Für Nicht-Mitglieder
CHF 1085.- (inkl. Kursunterlagen, Mahlzeiten)

An- und Abmeldung
Anmeldung: Melden Sie sich zur Gewährleistung der Planung frühzeitig an, idealerweise bis zur Abmeldefrist**.** Ansonsten sind Anmeldungen möglich, solange das Anmeldeformular auf unserer Webseite geöffnet ist.
Abmeldung (ohne Kostenfolgen, danach wird der Kurs verrechnet): Bis spätestens am **9. August 2027** via **E-Mail** an arc@travailsuisse.ch.