

Kursausschreibung

Montag und Dienstag, 6. + 7. Mai 2024, 9h00 - 17h00

Verkaufsschulung – werde zum Verkaufsguru

Anlass

In einer Zeit, in der das Verkaufsverhalten der Kunden einem stetigen Wandel unterliegt, ist es von entscheidender Bedeutung, die Beziehung zu ihren Kunden zu vertiefen und unvergessliche Kundenerlebnisse zu schaffen. Dies sichert nicht nur die Kundenbindung, sondern stärkt auch das Unternehmen im Markt.

Wir freuen uns darauf, Sie in diesem Kurs begrüßen zu dürfen, um gemeinsam Ihre Verkaufskompetenzen auf die nächste Stufe zu heben. Lass uns zusammen die Zukunft des Verkaufs gestalten!

Inhalt

Unser Kurs bietet Ihnen ein umfassendes Verständnis der aktuellen Verkaufsdynamik. Sie werden lernen:

- Kundentypen kennen: Verstehen Sie die verschiedenen Kundentypen und lernen, wie Sie individuell auf ihre Bedürfnisse und Erwartungen eingehen können.
- Begeisterung der Kundschaft (CEM): Erfahren Sie, wie Sie durch Customer Experience Management (CEM) ihre Kunden begeistern und langanhaltende Bindungen aufbauen.
- Erfolgreicher Verkaufseinstieg: Entwickeln Sie Strategien für einen gelungenen Einstieg in Verkaufsgespräche, um das Interesse und Vertrauen Ihrer Kunden zu gewinnen.
- Bedürfnisabklärung und Angebot: Lernen Sie, wie Sie zur richtigen Zeit das passende Produkt anbieten, indem Sie die Bedürfnisse ihren Kunden effektiv ermitteln und maßgeschneiderte Lösungen präsentieren.
- Einwandbehandlung: Meistern Sie Techniken, um Einwände ihren Kunden souverän zu überwinden und ihr Vertrauen zu stärken.
- Verkaufsabschluss: Erfahren Sie, wie Sie Verkaufsgespräche erfolgreich abschliessen, Kunden zum Handeln bewegen und Abschlüsse erzielen.

Ziele

Am Ende dieses zweitägigen Kurses werden die Teilnehmer:innen in der Lage sein:

- CEM in eigenen Worten zu erklären: Sie werden die Bedeutung von Customer Experience Management präzise in 2-3 Sätzen vermitteln können.
- Korrekter Verkaufsablauf: Innerhalb von nur zehn Minuten können Sie ein Verkaufsgespräch mit den bereitgestellten Produkten führen und dabei den richtigen Verkaufsweg einhalten.
- Verkaufsweg ohne Hilfsmittel erklären: Sie werden den Verkaufsweg ohne Unterstützung aufzeigen und fundiert erläutern können.

Kursleitung

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

Nadine Heer, dipl. Betriebswirtschafterin HF, Coach Kaizen, SVEB1 Kursleiterin in Ausbildung

Kursort

Schloss Ueberstorf, Schlosstrasse 14, 3182 Ueberstorf, 031 741 47 17

formation-ARC.Suisse

Adressatenkreis

Dieser Kurs richtet sich an alle, die Ihre Verkaufskompetenzen erweitern oder festigen möchten. Egal ob Sie bereits Verkaufserfahrung haben oder am Anfang Ihrer Verkaufskarriere stehen – dieser Kurs bietet wertvolle Inhalte für jeden.

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 Kurse / Jahr
- SwissPersona: max. 1'000 CHF / Jahr

Anschliessend fallen die Kosten zu Lasten der Teilnehmer:innen.

Nichtmitglieder: CHF 1'090.–

(inkl. Kursunterlagen, Mahlzeiten)

Anmeldung: Bis spätestens Montag, 8. April 2024 über die Webseite www.formation-arc.ch