

## Kursausschreibung

---

**Montag + Dienstag, 16. + 17. September 2024, 9h00 - 17h00**

## Vertiefungskurs «Verkaufsschulung – werde zum Verkaufsguru»

### Anlass

Dieser Kurs baut auf den Grundlagen der Verkaufsschulung "Werde zum Verkaufsguru" auf. In einer Zeit, in der das Kaufverhalten der Kunden einem kontinuierlichen Wandel unterliegt, ist es von entscheidender Bedeutung, die Verbindung zu Ihren Kunden zu vertiefen und unvergessliche Kundenerfahrungen zu schaffen. Dies nicht nur, um die Kundenbindung zu festigen, sondern auch, um das Unternehmen auf dem Markt zu stärken.

Wir freuen uns darauf, Sie in diesem Vertiefungskurs willkommen zu heißen, um Ihre Verkaufskompetenzen auf ein noch höheres Niveau zu heben. Lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft des Verkaufs gestalten!

### Inhalt

- Vertiefung des Verkaufsweges: Wir tauchen tief in die verschiedenen Verkaufswege ein und zeigen Ihnen, wie Sie sie effektiv nutzen können, um Ihre Verkaufszahlen zu steigern.
- Spass am Verkauf: Entdecken Sie, wie Sie Freude am Verkaufen finden können, um motiviert und engagiert zu bleiben.
- Teamwork: Erfahren Sie, wie Sie als Team besser zusammenarbeiten können, um gemeinsam Verkaufserfolge zu erzielen.
- Methoden zur Zielplanung: Lernen Sie bewährte Methoden zur Festlegung und Verfolgung Ihrer Verkaufsziele kennen, um langfristigen Erfolg zu sichern.
- Emotionaler Verkauf: Ergründen Sie die psychologischen Aspekte des Verkaufs und lernen Sie, wie Sie Emotionen geschickt in Ihren Verkaufsprozess integrieren können.
- Umgang mit Ablehnung (Nein): Entwickeln Sie Strategien, um mit Ablehnung umzugehen und diese in eine positive Kraft für Ihren Verkaufserfolg umzuwandeln.

### Ziele

Die Teilnehmenden ...

- können nach Ende des 2-tägigen Kurses realistische, jedoch ambitionierte Ziele eigenständig setzen, diese effektiv verfolgen und ihren Fortschritt nachverfolgen, um ihre persönliche Entwicklung und beruflichen Erfolge gezielt zu steigern.
- sind in der Lage nach Ende des 2-tägigen Kurses, Probleme nicht mehr als Hindernisse, sondern als Möglichkeiten zu betrachten, um positive Veränderungen herbeizuführen. Sie können eigenständig Probleme in kreative Ideen verwandeln.
- können nach Ende 2-tägigen Kurses eigenständig Strategien entwickeln, um auf Kunden zu reagieren, die "Nein" sagen und dadurch mehr Verkaufserfolge erzielen.
- können nach Ende des 2-tägigen Kurses die Kunden im Verkaufsgespräch auf emotionaler Ebene abholen und sie in positive Träumereien über das beworbene Produkt oder die Dienstleistung versetzen, um die Kundenbindung und den Abschlusserfolg zu steigern.

# formation-ARC.Suisse

## Kursleitung

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

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

## Kursort

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

## Adressatenkreis

Der Adressatenkreis für diesen Fortgeschrittenkurs richtet sich an Teilnehmende, die bereits den ersten Kurs "Verkaufsschulung - Werde zum Verkaufsguru" besucht haben und ihre Verkaufskompetenzen weiter vertiefen möchten. Dieser Kurs ist speziell darauf ausgerichtet, diejenigen anzusprechen, die bereits über grundlegende Kenntnisse und Fähigkeiten im Verkauf verfügen und nun ihr Wissen und ihre Fertigkeiten auf ein höheres Niveau bringen möchten.

## 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 1'040.–

(inkl. Kursunterlagen, Mahlzeiten)

**Anmeldung:** Bis spätestens Montag, 19. August 2024 über die Webseite [www.formation-arc.ch](http://www.formation-arc.ch)