



zweifel

business
empowerment

from roots
to fruits

VERKAUFS-TRAINING

Überzeugen statt überreden: Mit Herz und System zum Erfolg

- Sie möchten Ihren persönlichen Verkaufsstil entwickeln oder stärken?
- Sie sind neu als Aussendienst-Mitarbeiter tätig und wollen Ihren «Verkaufs-Werkzeugkasten» mit den wichtigsten Verkaufsinstrumenten füllen?
- Sie möchten Ihre Verkaufs-Gespräche systematisch vorbereiten und sicher zum Abschluss führen?
- Sie möchten Ihre persönlichen Stärken und Hürden als Verkäufer kennen – und eine Strategie im Umgang damit haben?
- Sie fühlen sich oftmals Ihren Kunden ausgeliefert? Und möchten ihnen auf gleicher Augenhöhe begegnen?

Mit dem *persolog*[®]-Persönlichkeitsprofil lernen Sie sich besser kennen; und Ihren Kunden. Und entwickeln Ihren persönlichen Verkaufsstil. Sie setzen in den einzelnen Verkaufsphasen die richtigen Werkzeuge ein und führen den Kunden zielsicher zum Abschluss.

IHR TRAINER: STEFAN ZWEIFEL

«Oft erlebe ich, dass bei Aussendienst-Mitarbeitenden – gerade in technischen Berufen – der Fokus auf «beraten» liegt. Aber eigentlich müssten sie verkaufen. Gut, ist Verkaufen ein Handwerk, das gelernt werden kann.»

Stefan Zweifel lernte das Verkaufshandwerk nach seiner Grundausbildung zum Schreiner und dem Ingenieur-Studium von der Pike auf: Als Verkaufsberater, Verkaufsleiter, aber auch als Einkäufer, Projektleiter und Divisionsleiter.



ARBEITSMETHODE

Wir erarbeiten das Thema in interaktiven Inputs, Lehrgesprächen und Fallbeispielen mit Stift und Farben auf Papier. So entsteht eine Vielzahl an Bildern. Diese Bilder speichern Sie vor Ihrem geistigen Auge ab und können sie situativ abrufen. Die Bilder werden Ihnen nach dem Training als Fotoprotokoll zur Verfügung gestellt.

TRAININGSINHALTE

- Der Kunde und seine Bedürfnisse
- Die verschiedenen Verhaltenstendenzen von Verkäufern und Kunden
- Die persönliche Verkaufsstrategie
- Kommunikation im Verkauf
- Marketinginstrumente im Verkauf
- Die 7 Phasen im Verkaufsgespräch
- Die natürliche Wirkung des Verkäufers
- Präsentieren – überzeugen – verkaufen
- Mit Fragen zum Ziel
- Einwand-Behandlung, weg vom Preis
- Schwierige Verkaufssituationen meistern
- Mit Selbstmanagement und richtiger innerer Einstellung zum Erfolg
- Und etwas vom Wichtigsten: Erfahrungsaustausch

TERMIN, KOSTEN, ANMELDUNG

5. + 6. Juni 2024

Parkforum Wylihof, Luterbach/SO

Trainingszeiten: 09:00 – 17:00 Uhr

Kosten:

CHF 1'900.–

Die Preise beinhalten alle Unterlagen und Verpflegung [Kaffeepausen, Mittagessen].

Nicht enthalten sind die Kosten für eine allfällige Übernachtung.

Anmeldung:

Zweifel Business Empowerment GmbH

Hauptstrasse 21, CH-3252 Worben

Tel. +41 32 510 55 40

info@zweifel.business

www.zweifel.business

TESTIMONIALS

«Stefan Zweifel schöpft aus seiner grossen Praxis-Erfahrung. Und dank den Visualisierungen sind seine Seminare sehr gut verständlich, sogar unterhaltend. Sehr zu empfehlen.»

Beat Ruch, Lanz Oensingen AG, Bereichsleiter Verkauf, Mitglied der Geschäftsleitung, Oensingen

«Das Verkaufstraining war spannend, zielgerichtet und praxisorientiert. Vor allem der Teil über die Persönlichkeiten hat lange nachgehallt und im Sales-Team viel bewirkt.»

Michael Benjamin,
Co-CEO Bonacasa AG, Oensingen