SALES

eXcellence Campus „Verkauf“

Einkaufen lassen statt Verkaufen

Zielgruppe

- Vertriebsmitarbeiter:innen im direkten Kundenkontakt
- Mitarbeiter:innen mit Umsatzverantwortung
- Aussendienst und Innendienst

Entwicklungsziele

- Kreativität, Eigeninitiative und Selbstvertrauen aufbauen
- Individuelles, strukturiertes Kundengespräch erarbeiten

Inhalte

- Aktive Kundenansprache und Cross Selling
- Strukturiertes und zielgerichtetes Kundengespräch
- Konzepte und Produkte wirkungsvoll präsentieren
- Erhöhung der Gesprächskompetenz
- Nachhaltige Motivation und Begeisterung
- Umgang mit Einwänden/Vorwänden und Widerständen
- Menschen überzeugen und begeistern
- Beweggründe zielgerichtet analysieren
- Kundenorientiertes „Denken“
- Optimierte Organisation, Selbst- und Zeitmanagement
- Wirkungsvolle Beratungs- und Telefongespräche führen
- Beschwerden und Reklamationen sicher behandeln
- Umsatzsteigerung
- Persönlichkeitsentwicklung
- Sicher und kundenorientiert abschliessen
- Wirkungsvoll mit Menschen umgehen
- Ziele setzen und erreichen
- Gehirngerechtes Verkaufen
- Verkaufspsychologie und Neurobiologie
- Emotionale Nutzenpräsentation
- Preisgespräch

Dauer

5 x 1 Tag mit 3-4 Wochen Umsetzungszeit zwischen den Präsenztagen

Daten

Fixe Daten für das laufende und das kommende Jahr auf Anfrage

Eventort

Verschiedene Top-Locations der Zentralschweiz
oder in Ihrem Unternehmen