

Verkaufstraining



ERFOLGREICH VERKAUFEN!

Aber wie? Durch konsequentes Trainieren aller erfolgsrelevanten Aktivitäten im Verkauf. In jeder Phase des Verkaufsvorgangs erlangen Sie so persönliche Gelassenheit – vom ersten Blickkontakt über den Abschluss bis hin zur optimalen Kundenbetreuung. Damit wirken Sie zukünftig authentisch, kompetent und vermitteln den Kunden im Beziehungsmanagement grösstmögliche Sicherheit.

Sind Sie bereit, hart zu trainieren? Haben Sie den Mut, täglich Ihre eigene Wirkungskompetenz zu erweitern? Das vorgestellte, anspruchsvolle Verkaufstraining wird auch Sie fordern und zu einem Verkaufsprofi machen. Wir freuen uns auf Sie!



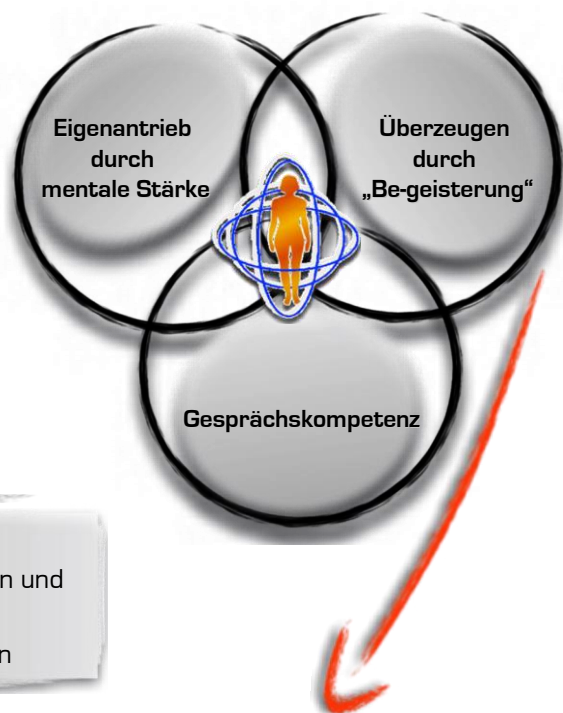
comforce ag
Chliarniweg 5
CH-6403 Küsnacht am Rigi

E-Mail info@comforce-ctc.com

www.comforce-ctc.com

Trainingschwerpunkte

Die richtige Einstellung ist die wichtigste Voraussetzung des erfolgreichen Verkaufens. Sie beeinflusst nachhaltig die Wirkung und Gesprächstechnik. Jeder Kunde wird sofort erkennen, ob ein Verkäufer an sich selbst, an sein Produkt sowie an seine Firma glaubt und ob der Verkäufer ein langfristiges Engagement oder nur den schnellen Abschluss sucht. Gelingt es einem Verkäufer mit der richtigen Einstellung und einem souveränen Verhalten so zu wirken, dass der Kunde ihn weiter empfiehlt, ist der Grundstein zum Erfolg gelegt.



Eigenantrieb durch mentale Stärke

- ↻ Mentale Stärke durch den Glauben ans Ziel
- ↻ Grundeinstellung zu mir selbst, zu meinen Kunden und zu meiner Tätigkeit
- ↻ Ebenbürtigkeit in schwierigen Verkaufssituationen

Überzeugen mit „Be-Geisterung“

- ↻ Erarbeiten der erfolgsrelevanten Wirkungselemente bei Kunden
- ↻ Wie „be-geistere“ ich meine Kunden?
- ↻ Wie gelingt es mir, bei Kunden einen nachhaltigen „Ein-Druck“ zu hinterlassen?
- ↻ Wirkungsvoll präsentieren und telefonieren

Gesprächskompetenz

- ↻ Souveräne Gesprächsführung und Verhandlungstechnik
- ↻ Preisverhandlungen erfolgreich führen und abschliessen
- ↻ Motivorientiertes Nutzenverkaufen
- ↻ Meistern von Konfrontationen und Reklamationen

Trainingsdaten

Das Training dauert sechs Tage, die im Intervall von einem Tag pro Monat stattfinden. Die Termine finden Sie auf unserer Website www.comforce-ctc.com unter der Rubrik „Trainingsdaten“.

Comforce entwickelt für Grossunternehmen und KMU auch massgeschneiderte Konzepte und Trainings. Gerne stehen wir für ein persönliches Gespräch zur Verfügung.

Investitionen

Sie investieren für ein sechstägiges Intervalltraining CHF 4'200.- pro Person inkl. Unterlagen, Mittagessen und Pausengetränke (ohne alkoholische Getränke), *zuzüglich gesetzliche MwSt.*