

VERKAUF

**Sofort umsetzbar!**

Das Seminar besteht mehrheitlich aus praktischen Übungen und persönlichen Anwendungen. Das vermittelte Wissen basiert auf leicht verständlichen Ansätzen und schafft so anhaltende Verhaltensänderungen und bringt Ihnen einen echten Mehrwert.



AUS DER PRAXIS – FÜR DIE PRAXIS

NEUKUNDEN–AKQUISITION

Eine klare Strategie für das Gewinnen von potenziellen Neukunden entwickeln und die Herausforderung der Kundenakquise erfolgreich angehen

Das Gewinnen von neuen Kunden ist für die meisten Verkäufer – und Unternehmen – eine grosse Herausforderung. Der Aufwand ist ein Mehrfaches grösser als das Pflegen der bestehenden Kunden. Ein strategisches Vorgehen mit einem professionellen Verkaufs-Handwerk ist somit eine existenzielle Voraussetzung jedes erfolgreichen Verkäufers.

Die meisten Verkäufer betrachten die Neukundenakquise als grosse Herausforderung und scheitern nicht selten mangels klaren Techniken und Zielen daran. Sie haben die unterschwellige Angst vor Ablehnung oder Absagen bei den Kunden. Dabei geht es darum, mit guten Ideen Fuss zu fassen und je nach «Käufertyp» mit der richtigen Strategie vorzugehen.

Lernen Sie an diesem Workshop ...

- ... Ihre Verhaltenstendenz und die des Kunden kennen;
- ... das systematische Vorgehen der Neukundengewinnung;
- ... das eigene Selbstvertrauen zu stärken und Kundengespräche richtig einzuschätzen;
- ... Strategien kennen, wie Sie den optimalen Zugang zu Ihren unterschiedlichen Kunden finden.

Zielgruppe: Verkäufer, Verkaufsleiter und Führungspersonen aus dem Bereich Verkauf und Kundenbetreuung.

Termin: Auf Anfrage | 2. Hälfte 2020

Dauer: 1 Tag (8.30 bis 16.30 Uhr)

Kosten: Fr. 740.– inklusiv Schulungsunterlagen, **persönlichem Verkäufer-Profil**, Mittagessen und Kaffeepausen

Ort: Hotel und Bildungszentrum Matt, 6103 Schwarzenberg

Anmeldung: www.muellerpaul.ch/SEMINARE

Aus der Praxis – für die Praxis

Die typengerechte Kommunikation praxisnah aufzuzeigen und wie Sie Ihre persönlichen Verkaufs- und Führungsfähigkeiten flexibel einsetzen können, ist die spannende Aufgabe von Coach und Trainer Paul Müller. Als Produktions-, Verkaufs-, Marketing- und Geschäftsleiter erlebte er eins zu eins, was im Berufsalltag zum Erfolg führt.

Seine Kompetenzen als Coach und Trainer erwarb er fachspezifisch in den Ausbildungen zum dipl. Business Coach ECA und cert. Trainer persolog®. Mit Begeisterung begleitet Paul Müller heute Einzelpersonen und Unternehmen im Spannungsfeld Beruf und Privatleben mit seiner geliebten Mission «Aus der Praxis – für die Praxis».