

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

VERKAUFSERFOLG – KEIN ZUFALL

Ihre Stärken im Umgang mit Kunden kennen und eine typengerechte Kommunikation einsetzen – der garantierte Schlüssel zum Verkaufserfolg

Wie schaffen es heute Verkäufer immer wieder – auch bei schwierigen Kunden – eine hohe emotionale Bindung aufzubauen, so dass sich diese wohl und verstanden fühlen? Durchschnittliche Verkäufer scheitern daran, weil sie nicht auf den Verhaltensstil ihres Kunden eingehen. Sie kennen die eigene Persönlichkeit nicht und noch wichtiger, diejenige des Kunden.

Spitzenverkäufer sind sich der eigenen Verhaltensmuster bewusst und können auch die ihrer Kunden richtig erkennen und einschätzen. Das heisst somit: Die typengerechte Kommunikationsfähigkeit spielt heute eine ebenso entscheidende Rolle wie die Fachkompetenz.

Lernen Sie an diesem Workshop ...

- ... Ihre Verhaltenstendenz und die des Kunden kennen;
- ... Ihre Überzeugungsstärke im Kundengespräch bewusst und typengerecht anzuwenden;
- ... was welcher «Käufertyp» braucht, damit er sich wohlfühlt und dadurch eine Kaufentscheidung trifft;
- ... Strategien kennen, wie Sie den optimalen Zugang zu Ihren unterschiedlichen Kunden finden, um diese noch mehr an Sie zu binden.

Zielgruppe: Fach- und Führungspersonen aus den Bereichen Verkauf, Kundenbetreuung und alle, die mit Kunden im Kontakt stehen.

Termine: Mittwoch, 25. März 2020 | Mittwoch, 27. Mai 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».