

„Nach unserem Seminar werden Sie verkaufen wie nie zuvor!“



REFERENTEN:
Werner Franzl, Florian Möger, Harry Stoimenos, Jörg Schmidt

DER VERKAUFSPROFI

Was sind Ihre Ziele?
Eine beliebte Frage in vielen
Bedarfsanalysen.

Denken Sie ein wenig um und Sie
öffnen das Tor zur emotionalen
Kommunikation:
Was ist Ihr WUNSCH?

Damit zeigen Sie echtes Interesse an Ihrem Gesprächspartner. Das geht weit tiefer als „Ziele zu analysieren“. Allein schon der Begriff der „Analyse“ lässt, emotional betrachtet, kein „warmes“ Gefühl aufkommen.

Dennoch reden wir in der Branche noch immer von Zielen, Bedarfs-ANALYSEN oder Angebots-PRÄSENTATIONEN und wundern uns darüber, dass der potentielle Käufer nicht kauft.



ACHTUNG:
Die Teilnahme am Basis-Seminar „Beratung & Verkauf“ ist Voraussetzung für dieses Seminar.

Leichter gesagt als getan! Denn jede Art von Prozessbeschreibungen, Verkaufstechniken oder Formularen bilden immer nur die Grundlage dessen, was der Verkäufer als Mensch daraus macht.

Es geht um die hohe Kunst der Kommunikation. Ab sofort machen Sie aus jedem Verkaufsgespräch ein „Fest der Sinne“, bei dem keine Einwände aufkommen!

Auch vermeintlich schwierige Verkaufssituationen werden Sie locker und entspannt meistern und dabei nie das Gefühl verlieren, fest im Sattel zu sitzen. Zudem hinterfragen wir alteingesessene Angewohnheiten und durchleuchten automatisierte Vorgänge, um sie zu optimieren.



TEILNEHMER-FEEDBACK

Melanie Tellici,
Physiotherapie und
MTZ Bugmann
Meisterschwanden:

„Sehr guter Referent, mit grandiosem Fachwissen, vermittelt kompetent und einfach/verständnisvoll sein Wissen. Sehr gerne wieder.“

FÜR WEN?

Für alle Mitarbeiter, die bereit sind ihren Verkaufsstil zu hinterfragen ... Weil sie sich verbessern wollen, um (noch mehr) Mitgliedschaften zu verkaufen!

TERMINE

Stuttgart	Samstag	25.05.2019
Jena	Freitag	21.06.2019
Zürich	Samstag	29.06.2019
Salzburg	Freitag	13.09.2019
Hamburg	Samstag	26.10.2019
Köln	Samstag	09.11.2019
München	Samstag	30.11.2019