

Ehrlich Verkaufen

Wie du mit hirngerechten Verkaufsansätzen deine Kunden begeisterst

Trainingsmodule

1. Netzwerke aufbauen und pflegen
2. In 35 Sekunden einen bleibenden Eindruck hinterlassen – Elevator Pitch
3. Die Sprache des Kunden sprechen – Persönlichkeitsprofil INSIGHTS MDI
4. Der Weg zum Kundentermin
5. Wirkungsvolle Fragetechniken im Kundengespräch
6. Die Bedürfnisse der Kunden erkennen
7. Nutzenorientierte Lösungen aufzeigen
8. Kundenmotive erkennen und ansprechen – Storytelling
9. Professionell mit Einwänden umgehen
10. Die richtige Abschlusstechnik einsetzen – den Kunden zum Kauf einladen

Was ist der Mehrwert für dich und dein Unternehmen?

Nach dem Training....

- ◆ kennst du Wege, um leicht an Kundentermine zu kommen.
- ◆ hast du eine Strategie, wie du dein Netzwerk aufbauen und pflegen kannst.
- ◆ kannst du mit den richtigen Sprachmustern deine Kunden gezielt ansprechen.
- ◆ kannst du mit den richtigen Fragen die Bedürfnisse deiner Kunden erfragen.
- ◆ kannst du Einwände entkräften und in Kaufargumente umwandeln.
- ◆ bist du in der Lage, kunden- und nutzenorientierte Lösungen aufzuzeigen.
- ◆ beherrschst du die drei wichtigsten Abschlusstechniken.

Der Workshop macht Sinn für...

- ◆ Menschen, die ihre Verkaufsfähigkeiten gezielt ausbauen wollen.

Dein Trainer



Stefan Klöckl
Sinnstifter

Nächste Gelegenheit

Wann	Gemäss Absprache
Dauer	½ Tag pro Modul

Das Angebot

Deine Investition	CHF 2'050.00 exkl. MwSt pro Modul
Dein Paket	<ul style="list-style-type: none">◆ Trainerexperte◆ Detaillierte Trainingsunterlagen

Trainingsorganisator

Sinnfabrik
Lettgräbli 7
9490 Vaduz
www.sinnfabrik.ch
stefan.kloeckl@sinnfabrik.ch
Mobile: +41 79 243 38 07

Hinweis

Modul 3 beinhaltet zusätzlich eine Persönlichkeitsanalyse INSIGHTS MDI zum Preis von CHF 170.00 exkl. MwSt pro Teilnehmer