



Der Kundenmanager

Für ein starkes Team

Kursdaten



Datum	3 Nachmittage (1,5 Tage)
Zeit	jeweils 13.30 - 18.00 Uhr
Kursort	offen
Leitung	Joerg U. Schluep, Verkaufstrainer-Coach, SVEB1

Themen

Wie verkaufe ich mich selbst

- ▶ Auftritt - Verhalten - Motivation
- ▶ Ausstrahlung - Körpersprache - Kommunikation

Überzeugend verkaufen

- ▶ "BUBI" - die verschiedenen Kundentypen
- ▶ Argumentation einsetzen und Einwände behandeln
- ▶ Den Verkaufsabschluss einleiten und abschliessen

Keine Angst vor schwierigen Situationen

- ▶ Das EVA 3- Prinzip. Professioneller Umgang mit Reklamationen
- ▶ Verhindern von schwierigen Situationen

Ziel

Die Teilnehmer können sich selber besser einschätzen und verständlich kommunizieren. Sie kennen den Aufbau des Verkaufsgesprächs. Sie können mit schwierigen Situationen besser umgehen und lösungsorientiert handeln.

Methoden

Referate, Rollenspiele, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeiten

Kosten

Fr. 750.-- inkl. Kursunterlagen, Getränke während Kurs

Firmenseminare auf Anfrage



ms projekt & management
manuela schluep-probst
bachweg 50
4612 wangen b. olten

fon 062 296 45 52

info@msprojekt.ch - www.msprojekt.ch

flexibel - vielfältig - unkompliziert