



# Das erfolgreiche Verkaufsgespräch

## Verkaufgrundlagen für KMU

## Kursdaten

Zeit	09.00 - 17.30 Uhr
Kursort	offen
Teilnehmerzahl	max. 12 Personen
Leitung	Joerg U. Schluep, Verkaufstrainer, Coach, SVEB1

## Kursbeschreibung

Themen	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Motivation Positive Gedanken - Formulierungen - Eindruck durch Ausdruck</li><li>▶ Aufgaben und Ablauf des erfolgreichen Verkaufsgesprächs Analyse - Argumentation - Einwand - Abschluss</li><li>▶ Kundenmanagement Beziehung - Pflege - Neukunde</li></ul>
Zielgruppe	Personen im Innen- und Aussendienst, Kundendienstmitarbeiter, Sachbearbeiter, Servicemonteur, Verkaufsmitarbeiter, Einsteiger im Aussendienst
Ziel	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Sie kennen den Aufbau des Verkaufsgesprächs</li><li>▶ Sie können Einwände behandeln</li><li>▶ Sie erkennen Verhaltensmuster des Kunden</li><li>▶ Sie können die Abschlussphase erfolgreich umsetzen</li></ul>
Nutzen	Sie beherrschen das strukturierte Verkaufsgespräch, können dieses anwenden und für sich erfolgreich umsetzen.
Methoden	Referate, Gruppenarbeiten, Rollenspiele, Diskussionen
Kurskosten	Fr. 590.--/Person inkl. Kursunterlagen, Kaffeepausen und Getränke, ohne Mittagessen (individuell)

Firmenseminare auf Anfrage



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

fon 062 296 45 52

info@msprojekt.ch - [www.msprojekt.ch](http://www.msprojekt.ch)

*flexibel - vielfältig - unkompliziert*