

Zielsetzung	<p>Trotz des richtigen Produkt- und Dienstleistungsangebotes verlieren Sie Aufträge? Heute sind die Kunden sehr gut informiert. Sie möchten wissen, welchen Mehrwert Ihre Dienstleistung ihnen bringt. Für Verkaufsmitarbeitende bedingt dies neue Kompetenzen und eine andere Herangehensweise.</p> <p>In diesem Kurs erarbeiten Sie ein praxisrelevantes Verkaufsgesprächskonzept. Als Basis wird eine aktuelle IST-Situation erstellt und daraus die möglichen Chancenfelder abgeleitet. Die strukturierte Gesprächsführung wird gemeinsam erarbeitet. Die Theorie orientiert sich an Praxisbeispielen und widerspiegelt die aktuelle Situation.</p> <p>Im Anschluss an den Kurs besteht die Möglichkeit, individuelle Fragen zu stellen.</p>
Kursinhalt	<ul style="list-style-type: none">■ Wie werden wir heute von den Kunden wahrgenommen?■ Wo sind unsere Stärken/Schwächen im Verkaufsgespräch?■ Wo haben wir unsere Chancen, was sind die Schlüsselemente im Verkaufsgespräch?■ Strukturierte Gesprächsführung inklusive Vorbereitung■ Gezielte Verhandlung■ Nutzenargumentation gezielt einsetzen■ Wie schaffe ich eine Win-Win-Situation?■ Wie schaffe ich positive Referenzen/Weiterempfehlungen?
Zielgruppe	Mitarbeitende, die Verkaufsgespräche führen/ Team- oder Bereichsleiter/innen
Wichtig	Wenn möglich Praxiserfahrung in Verkaufsgesprächen
Daten	Freitag, 08. November 2019 in Dietikon Samstag, 09. November 2019 in Rickenbach
Zeit	08.30 – 16.30 h
Referent	René Bannwart
Kurskosten	CHF 550 Allpura-Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial CHF 690 Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
Gruppengrösse	8 bis 15 Personen
Anmeldeschluss	Freitag, 11. Oktober 2019 (für beide Daten)