

<b>Zielsetzung</b>	In dieser Weiterbildung erhalten Sie die notwendigen Tipps, um Verhandlungs- und Verkaufssituationen erfolgreich zu gestalten und zu meistern. Das A und O jedes Treffens ist eine gute Vorbereitung. Sie lernen, wie sie darauf basierend ein Gespräch eröffnen, aufbauen und mit verschiedenen Techniken souverän führen. Einwände parieren Sie mit den angemessenen Argumenten und erkennen Sie als Chance, um Ihre Dienstleistung noch besser präsentieren zu können. Preisverhandlungen meistern Sie mit kühlem Kopf.
<b>Kursinhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Grundlagen einer guten Vorbereitung</li><li>■ Die Zutaten für ein erfolgreiches Verhandlungs- und Verkaufsgesprächs</li><li>■ Die zielführende und nutzenorientierte Argumentation</li><li>■ Einfluss der nonverbalen Kommunikation nutzen</li><li>■ Die verschiedenen Fragearten kennenlernen und einsetzen</li><li>■ Aktives Zuhören: der Schlüssel zum Erfolg</li><li>■ Zusatzdienstleistungen gekonnt anbieten</li><li>■ Umgang mit kritischen Kunden und Neukunden</li><li>■ Professionell Preisverhandlung</li><li>■ Die Akquisitionsarten kennenlernen und zielgerichtet einsetzen</li><li>■ Attraktive Möglichkeiten der Adressgewinnung im Berufsalltag</li></ul>
<b>Zielgruppe</b>	Kundenberater/innen und Führungskräfte, die bestehende Kunden behalten und aktiv Neukunden gewinnen möchten
<b>Datum</b>	<b>Donnerstag, 24. März 2022 in Dietikon</b>
<b>Zeit</b>	09.00 – 16.30 h
<b>Referent</b>	Roman Kuster / Consulting & Training
<b>Kurskosten</b>	CHF 550 Allpura-Mitglied      inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial CHF 690 Nichtmitglied      inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
<b>Gruppengrösse</b>	8 bis 15 Teilnehmende
<b>Anmeldeschluss</b>	Donnerstag, 24. Februar 2022