

Zielsetzung	Verkaufen gilt als die Königsdisziplin! Ohne Verkauf keine Aufträge, kein Umsatz und keine Arbeit für die Mitarbeitenden. Ihr Ziel in diesem Kurs ist es, alternative Wege im Verkaufsprozess zu erkennen, an Klarheit und Sicherheit zu gewinnen und damit verbesserte Abschlüsse zu erreichen.
Kursinhalt	<ul style="list-style-type: none">■ Wie erziele ich eine kompetente Wirkung?■ Was ist der Verkaufsprozess und wo sind die entscheidenden Momente?■ Wie kann ich kommunikativ unterstützen?■ Was ist der Unterschied zwischen Bedarf und Bedürfnis?■ Wie sieht eine kundenfreundliche Offerte aus?■ Was ist eine erfolgreiche Fragetechnik?■ Wie erhöhe ich meine Präsenz?■ Was, wenn mein Kunde Konkurrenzofferten einholt?
Vorbereitung	Machen Sie sich Gedanken über vergangene oder aktuelle Verkaufsgespräche, diese werden wir in der Gruppe austauschen. Bringen Sie Offerten als Beispiele zur Besprechung mit in die Gruppe.
Zielgruppe	Team-, Projekt- und Gruppenleiter/innen
Datum/Ort	Donnerstag, 5. Februar 2026 in Dietikon Donnerstag, 12. November 2026 in Rickenbach
Zeit	09.00 – 16.30 Uhr
Referent	Roman Kuster / Consulting & Training
Kurskosten	CHF 550 Allpura-Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial CHF 690 Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
Gruppengrösse	8 bis 15 Teilnehmende
Anmeldeschluss	4 Wochen vor Kursdatum