



10|11



cpi

Weiterbildung für nachhaltiges Dämmen

Ein Angebot von Saint-Gobain ISOVER AG,
Ihrem Partner für energieeffizientes Bauen

Informationen und Kursprogramm unter
www.cpisover.ch

Seminar erfolgreicher Verkaufsabschluss

Ort
Campus Sursee (LU)

Termin
9.–10. September 2010

Dauer
jeweils 9.00–17.30

Teilnehmerzahl
20 bis 25 Person

Kosten
CHF 550.–

Anmeldung
bis 19. August 2010

Die Abschlussphase ist entscheidend für Erfolg oder Misserfolg eines Verkaufsgesprächs. Hervorragende Verkäufer scheinen eine Begabung dafür zu haben, sich ganz natürlich durchzusetzen. Doch erfolgreiches Verkaufen ist lernbar.

Im Mittelpunkt dieses zweitägigen Seminars steht eine Verkaufsmethode, die Verkaufstalente intuitiv anwenden. Michel Fontana hat durch deren Beobachtung eine Technik entwickelt, die psychologische, strategische und taktische Aspekte beinhaltet. Es wird aufgezeigt, wie ein Verkaufsgespräch erfolgreich abgeschlossen werden kann. Bei diversen praktischen Übungen wird das neue Wissen umgesetzt und vertieft.

Ziele

Sie erlernen eine Verhandlungsmethode, die einen erfolgreichen Verkaufsabschluss begünstigt.

Themen

Kommunikationsinstrumente, Fragetechniken, Verkaufspsychologie

Vorbereitung und Ablauf von Verhandlungen

Strategien und Taktiken des Verkaufsabschlusses

Goldene Regeln der abschlussorientierten Verhandlung

Anwendung der erlernten Grundlagen anhand von Fallbeispielen, Analyse im Plenum

Referent

Michel Fontana, selbständiger Verkaufstrainer, www.michelfontana.ch

Zielpublikum

Der Kurs richtet sich an Kadermitarbeiter der verarbeitenden Betriebe sowie an Aussen- und Innendienstmitarbeiter des Baustoffhandels.

Bemerkung

Die Übernachtung ist nicht in den Seminarkosten inbegriffen.