



11|12

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 Mein Verkaufserfolg

Ort
Campus Sursee (LU)

Termin
Mittwoch, 14. September 2011

Dauer
9.00–17.30

Teilnehmerzahl
20 bis 30 Person

Kosten
CHF 270.–

Anmeldung
bis 24. August 2011

Ein neues und erfrischend lebendiges Verkaufstraining. Weit entfernt vom herkömmlichen Verkaufen um jeden Preis stellt «Mein Verkaufserfolg» den Kunden und die Persönlichkeit des Verkäufers in den Vordergrund. Vermittelt werden nicht nur Abschlusstechniken für ziel- und erfolgsorientiertes Verkaufen, sondern auch die psychologischen Erfolgsfaktoren für dauerhaft erfolgreiche Kundenbeziehungen.

Ziele

Sie kennen Strategien und Techniken für den Aufbau von dauerhaften Kundenbeziehungen und wenden diese im Verkaufsalltag an. Sie lernen mit einer guten Vorbereitung und angepasster Verkaufstechnik mehr und besser zu verkaufen. Sie wissen über Abschlussstärken und Verkaufsmotivationen Bescheid. Sie verkaufen mit Freude und Überzeugung.

Themen

Die Persönlichkeit des Kunden
Ihre Stärken als Verkäufer
Die Beziehung zwischen Käufer und Verkäufer
Verkaufsziele setzen und verfolgen
Verkaufsstrategien und Aktionspläne entwickeln
Budgets- und Verkaufskontrollen aufbauen
Verkauf in der Praxis, Training an Beispielen

Referent

Anton Wagner, Unternehmer, Psychologe, Verkaufs- und Kommunikationstrainer

Zielpublikum

Der Kurs richtet sich an Geschäftsführer, leitende Angestellte und Verkäufer von Produktionsbetrieben und Firmen des Baustoffhandels.