



Seminar: **Besser beraten & mehr verkaufen**

«Ich will einfach mal schauen....» oder «schaue mal weiter»... Wer kennt es nicht? Wir führen täglich viele Beratungsgespräche mit unterschiedlichsten Kunden. Dabei ist es nicht immer einfach herauszufinden, was Kunden wollen, wissen Sie es manchmal selbst nicht genau. Und haben wir endlich herausgefunden in welche Richtung es geht, dann will er sich nicht entscheiden oder zieht nach einer langen Beratung weiter. Frustrierend.

In diesem 3-tägigen Seminar lernen wir, wie sich unsere eigene Einstellung und Motivation im Verkaufsgespräch auswirken und wie man unterschiedliche Kundentypen einschätzen kann. Weiter bringen wir Struktur in das Verkaufsgespräch, so dass wir aktiv das Gespräch führen, statt immer nur zu reagieren. So sind wir immer einen Schritt voraus und verkaufen einfacher, und vor allem mehr. Tatsache ist und bleibt nämlich: Was nutzen uns die schönsten Produkte, die es nicht bis nach Hause zum Kunden schaffen? Sie bleiben ein Ladenhüter.

Zielgruppen	Detailhandel Verkaufsberater/Innen (auch für Brancheneinsteiger mit wenig Kenntnissen geeignet)
Dauer	3 Tage, jeweils 09.00 – 17:00 Uhr (7 Stunden)
Kursinhalte	Theorie und/oder Praxis zu professionellen Verkaufsgesprächen in verschiedenen Modulen
Seminar	Modul 1 – 27.04.2020 Soft-Skills im Verkauf – Die Verkäuferpersönlichkeit Modul 2 – 18.05.2020 + 25.05.2020 Tech-Skills im Verkauf – Die Verkaufstechniken
Teilnehmer	Max. 12 Teilnehmer pro Modul, ab 8 Teilnehmer findet das Seminar statt.



VSGU

ASHB

Referent

Daniel Enz – www.danielenz.ch
TOP100 Verkaufstrainer & Speaker
Prüfungs-Experte für Präsentations- und Verhandlungstechnik
Akkreditierter INSIGHTS MDI Berater



«Verkaufen ist nicht alles, aber ohne Verkauf ist alles nichts» Daniel Enz



Kursort

Zürich

Preis

Tagespreis - Gültigkeit für alle Module
400.– pro Teilnehmer für VSGU-Mitgliedergeschäfte
800.– pro Teilnehmer für Nichtmitglieder

Verpflegung

Pausengetränke und Mittagessen sind im Kurspreis enthalten.

Modul 1

Theorie & Praxis (Die Verkäuferpersönlichkeit)

Kursdaten: Montag, 27. April 2020

Inhalte: Was macht den Erfolg im Verkauf aus?
Was ist der Unterschied zwischen Beraten und Verkaufen?
Was kaufen Kunden, bevor Sie die Uhr oder Schmuck kaufen?
Wie kann ich die 4 Kundentypen in kurzer Zeit einschätzen?
Wie ticke ich selbst als Verkäufer/in?
Was ist selektive Wahrnehmung im Verkaufsgespräch?



VSGU

ASHB

Modul 2 Theorie & Praxis (Die Verkaufstechniken)

Kursdaten: Montag, 18. Mai 2020
Montag, 25. Mai 2020

Inhalte: Gespräche führen mit Struktur: die 8 Verkaufsphasen

1.Tag Vorbereitung
Begrüßung
Bedarfsanalyse
Angebots-/Lösungsvorschlag

2. Tag Einwandbehandlung
Abschluss
Verabschiedung
Nachbearbeitung

„Ich habe in 2 Tagen so viel gelernt wie in vielen anderen Schulungen die Wochen dauern! Meine Motivation hat sich durch das Seminar deutlich gesteigert und ich habe weitere Grundsteine, die ich im Verkaufsgespräch aber auch im Privatleben anwenden kann. Fazit: Ich empfehle diese Verkaufsschulung allen die im Verkauf arbeiten und bereit sind, selbstkritisch eigenen Fehler zu entdecken. Es war keine Minute langweilig, 100% authentisch und sehr praxisorientiert.“



Arpi Németh
Versicherungs- und Vorsorgeberater | Die Mobiliar

«Nachhaltigkeit ist uns als Firma ein grosses Anliegen, auch bei der Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Deshalb arbeiten wir seit Jahren mit Daniel Enz als Verkaufstrainer zusammen. Die sehr guten Ergebnisse der Mystery Shoppings bestätigen seine hervorragende Arbeit mit unseren Teams. Zudem freuen sich unsere Mitarbeiter auf die Trainings-Tage und erwähnen dies explizit in den Mitarbeitergesprächen.»



Annette Bamert
Bereichsleitung Kundenberatung | Confiserie Sprüngli AG

Anmeldung

Ihre Anmeldung erwarten wir sobald als möglich. Kursdaten mit weniger als 4 Teilnehmern bis 30 Tage vorher werden nicht durchgeführt.

Anmeldeformular