

Erfolgreich verhandeln und verkaufen

Zielsetzung	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.
Kursinhalt	<ul style="list-style-type: none">■ Grundlagen einer guten Vorbereitung■ Die Zutaten für ein erfolgreiches Verhandlungs- und Verkaufsgespräch■ Die zielführende und nutzenorientierte Argumentation■ Einfluss der nonverbalen Kommunikation nutzen■ Die verschiedenen Fragearten kennenlernen und einsetzen■ Aktives Zuhören: der Schlüssel zum Erfolg■ Zusatzdienstleistungen gekonnt anbieten■ Umgang mit kritischen Kunden und Neukunden■ Professionelle Preisverhandlung■ Die Akquisitionsarten kennenlernen und zielgerichtet einsetzen■ Attraktive Möglichkeiten der Adressgewinnung im Berufsalltag
Zielgruppe	Kundenberater/innen und Führungskräfte, die bestehende Kunden behalten und aktiv Neukunden gewinnen möchten
Daten	Mittwoch, 17. April 2019 in Dietikon Mittwoch, 18. September 2019 in Rickenbach
Zeit	09.00 – 16.30 h
Referent	Roman Kuster
Kurskosten	CHF 550 Allpura-Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial CHF 690 Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial.
Gruppengrösse	8 bis 15 Personen
Anmeldeschluss	Mittwoch, 20. März 2019 Mittwoch, 21. August 2019