



# Anspruchsvolles Verkaufen

<b>Description</b>	Sie suchen den schnellen Einstieg in den Verkauf (Aussen- oder Innendienst). In diesem Seminar dreht sich alles um die heute geforderten Schlüsselkompetenzen im Verkauf. Sie wissen, wie Sie das Kundengespräch von der Begrüssung zum Verkaufsziel bis zur Verabschiedung professionell führen. Ein grosser Teil des Verkaufsgesprächs besteht darin, die richtigen weiterführenden Fragen zu stellen, um die konkreten Bedürfnisse der Kundin und des Kunden sicher zu ermitteln. Sie befassen sich damit, die Kundinnen und Kunden bewusster über den Nutzen zu informieren. Sie können Ihre Produkte in Verkaufsgesprächen überzeugend präsentieren und erreichen eine Umsatzerhöhung. Nach dem Kurs sind Sie in der Lage, auch vermehrte Zusatzverkäufe zu tätigen.
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Grundlagen Kommunikationslehre</li><li>• Verkaufstechniken</li><li>• Argumentationstechnik</li><li>• Präsentationstechnik und Rhetorik</li><li>• Selbstmarketing</li></ul>
<b>Prérequis</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es werden keine Vorkenntnisse im Verkauf vorausgesetzt.</li></ul>
<b>Groupe cible</b>	Personen, die im Verkauf (Aussen- oder Innendienst) arbeiten oder erst seit kurzem in diesem Bereich tätig sind und sich gezielt weiterbilden wollen.
<b>Objectifs</b>	Die Teilnehmenden <ul style="list-style-type: none"><li>• kennen die Grundlagen aus der Kommunikationslehre.</li><li>• kennen den strukturierten Aufbau eines Verkaufsgesprächs und wissen, welche verkaufstechnischen Elemente in den einzelnen Phasen eingesetzt werden.</li><li>• sind in der Lage, professionell zu präsentieren.</li></ul>
<b>Méthodologie/Didactique</b>	Wissensvermittlung, Live-Aufgabe "Verkauf", Rollenspiele, Einzelaufgaben, Präsentationen
<b>Attestation</b>	Falls Sie mindestens 80 % der Lektionen des Unterrichts besucht haben, erhalten Sie nach Abschluss des Kurses ein Attest der Klubschule Migros.
<b>Etapas suivantes</b>	Kundengewinnung / Akquisition - der Weg zum Erfolg!
<b>Date</b>	18.11.2022 - 18.11.2022 / E_1606137
<b>Horaire</b>	08:30 - 16:50 h



# Anspruchsvolles Verkaufen

<b>Jours</b>	Ve		
<b>Durée</b>	1 Jours de cours. Total 8.00 périodes à 50 minutes		
<b>Ecolage</b>	CHF 390.00		
<b>Lieu du cours</b>	Einkaufszentrum Sonnenhof, Zürcherstr. 2, 8640 Rapperswil		
<b>Dates</b>	<b>Jour</b>	<b>Date</b>	<b>Heures</b>
	1 Ve	18.11.2022	08:30 - 16:50