

## Daten, Ort, Teilnahmegebühr:

**Dienstag, 17. April 2012**  
**Hotel Meierhof, Horgen**



**Seminarbeginn:** 09.00 Uhr  
**Seminarende:** 17.00 Uhr

Das Seminarhotel liegt direkt beim Bahnhof  
(Gratisparkplätze sind im Hotel vorhanden)

<b>Teilnahmegebühr pro Person:</b>	<b>SFr.</b>
1 Person	880.--
für jede weitere Person des gleichen Unternehmens	780.--

*Im Preis inbegriffen sind Mittagessen, Pausenverpflegung, Zwei Bücher sowie ausführliche Seminarunterlagen im Wert von Fr. 200.--.*

### **Begrenzte Teilnehmerzahl:**

Um ein intensives Training zu gewährleisten, ist die Anzahl Teilnehmer/-innen auf 12 Personen begrenzt.  
Disponieren Sie bitte rechtzeitig.

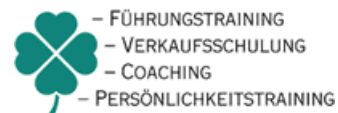
### **Anmeldung:**

Telefonisch an Huber & Partner, 044 770 33 77  
oder per E-Mail: [hubertraining@bluewin.ch](mailto:hubertraining@bluewin.ch)

### **Auskünfte:**

Frau Romy Huber, Tel.: 01 770 33 77

René E. Huber & Partner, Gumelenstrasse 6, Postfach 626, 8810 Horgen  
Tel.: 01 770 33 77 Fax: 01 770 33 78 E-Mail: [hubertraining@bluewin.ch](mailto:hubertraining@bluewin.ch)  
[www.renehuber.ch](http://www.renehuber.ch)



– FÜHRUNGSTRAINING  
– VERKAUFSSCHULUNG  
– COACHING  
– PERSÖNLICHKEITSTRAINING

rené. e. Huber & Partner



## Der Kunde ist unser Schiedsrichter!

Das Seminar zum gleichnamigen Buch,  
2. ergänzte Auflage 2009

Datum: Dienstag, 17. April 2012

Ort: Hotel Meierhof, 8810 Horgen-Zürich

### **Teilnehmerstimmen:**

- Man spürt, dass Herr Huber weiss, wovon er spricht. Auch didaktisch, methodisch und vor allem inhaltlich ein tolles Seminar! Geniale Beispiele und Metapher. Ich freue mich auf weitere Seminare mit Herrn Huber. R. Staub, Ausbildungsleiter Lyreco
- Ein sehr guter Kurs, bei dem ich ein extrem effizientes System der Kundentypenerkennung kennen gelernt habe. Ich komme seit dem Kurs viel schneller und einfacher zum Ziel, beruflich und privat. Isabelle Schleiss, KAM, Swiss Re
- Das Beste, was wir seit langem unseren Beratern bieten konnten. L. Mettler, Ausbildungsleiter DG Bank
- Eines der interessantesten und effektivsten Seminare, das ich je besucht habe. Th. Hangartner, Leiterin Innendienst CDCIT AG

## zum Seminarinhalt:

---

### Kernaussagen:

- ❖ Der Kunde, das unbekannte Wesen: Dieses unbekannte Wesen „Kunde“ so genau wie möglich kennen zu lernen, ist einer der Höhepunkte in diesem Seminar. Sie lernen, rasch die Bedürfnisse und Motive des Kunden zu identifizieren
- ❖ Wie Sie erfolgreich den richtigen Ton finden und Wellenlänge erzeugen, da Sie meist keine zweite Chance für einen ersten Eindruck erhalten
- ❖ Professioneller Umgang mit Kundenreklamationen und verärgerten Kunden
- ❖ Sie erkennen, wie die unterschiedlichen Kundentypen ihre Entscheidungen fällen und mit welchen Argumenten Sie Ihre Gesprächspartner in Zukunft gezielter überzeugen
- ❖ Sie verstehen, warum Sie bis jetzt mit gewissen Kunden nicht klargekommen sind und erkennen die Bedeutung von Kundenzufriedenheit und Kundenloyalität für Ihr Unternehmen
- ❖ Wie Sie Kunden überzeugen, auch wenn sich die Produkte kaum von Wettbewerbsangeboten unterscheiden
- ❖ Was Sie von Spitzensportlern in Bezug auf Motivation, Mut und Durchsetzungsvermögen lernen können. René Huber hat selber als Schwarzgurtträger 15 Jahre Kampfsport als Spitzensport ausgeübt und war auch hier als Trainer tätig

## Was Sie in diesem Seminar lernen:

---

In der heutigen Zeit, in der Produkte oder Dienstleistungen konkurrierender Anbieter von den Kunden als nahezu gleichwertig wahrgenommen werden, sehen wir uns der Herausforderung gestellt:

- ❖ Warum soll der Kunde bei uns oder bei unserem Unternehmen kaufen?
- ❖ Wie setzen wir die richtige Mischung von Hardselling und Softselling ein?  
Weich im Ton aber hart in der Sache, sodass sich das Geschäft nicht nur für den Kunden lohnt!
- ❖ Wir verlieren immer öfter nicht gegen bessere Produkte sondern gegen bessere Verkäufer oder Mitarbeiter

Es gibt häufig Situationen, in denen der erste Eindruck entscheidend und prägend ist:

- Der Geschäftsmann beim ersten Kontakt
- Der Verkäufer beim ersten Besuch
- Beim ersten Anruf eines potentiellen Kunden
- Der Bewerber beim Vorstellungsgespräch

Alle sind darauf angewiesen, den Gesprächspartner sofort richtig einzuschätzen, weil sie bei falschem oder ungeschicktem Verhalten oft keine zweite Chance bekommen!