

Datum, Ort, Teilnahmegebühr:

Dienstag, 21. Nov. 2017
Seminarhotel Seedamm Plaza,
8808 Pfäffikon Sz

Seminarbeginn: 09.00 Uhr
Seminarende: 17.00 Uhr



In 12 Minuten erreichen Sie zu Fuss das Seminarhotel vom Bahnhof Pfäffikon Sz oder mit PW in 5 Min. ab Autobahnausfahrt. Parkplätze sind inbegriffen. Zugverbindungen: 4 x direkt pro Stunde ab Zürich HB

Teilnahmegebühr :	SFr.
Erste Person	980.--
Für jede weitere Person des gleichen Unternehmens	880.-

Im Preis inbegriffen sind Mittagessen, Pausenverpflegung, 2 Bücher sowie ausführliche Seminarunterlagen im Wert von Fr. 220.--

Teilnehmer: Verkaufsleiter, Mitarbeiter/-Innen im Aussen- und Innendienst, KAM, Servicetechniker, Führungskräfte mit Verkaufs- und Marketingverantwortung, Ausbildungsverantwortliche

Anmeldung:

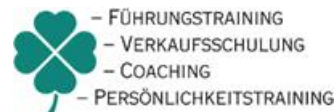
Telefonisch an Huber & Partner, 044 770 33 77
oder per E-Mail: hubertraining@bluewin.ch

Auskünfte:

Frau Romy Huber, Tel.: 044 770 33 77

René E. Huber & Partner, Gumelenstrasse 6, Postfach, 8810 Horgen
Tel.: 044 770 33 77 E-Mail: hubertraining@bluewin.ch

www.renehuber.ch



– FÜHRUNGSTRAINING
– VERKAUFSSCHULUNG
– COACHING
– PERSÖNLICHKEITSTRAINING

René. E. Huber & Partner



Der Kunde ist unser Schiedsrichter!

Das Seminar zu den beiden Büchern
«Der Kunde ist unser Schiedsrichter»
und «Im Wettkampf um neue Kunden»
3. ergänzte Auflage 2012

Datum: Dienstag, 21. November 2017

Ort: Seminarhotel Seedamm Plaza, Pfäffikon, Sz

Teilnehmerstimmen:

- Man spürt, dass Herr Huber weiss, wovon er spricht. Auch didaktisch, methodisch und vor allem inhaltlich ein tolles Seminar! Geniale Beispiele und Metapher. R. Staub, Ausbildungsleiter Lyreco
- Dieses Training war das Beste und Nachhaltigste, welches ich bisher kennenlernte. Unsere Mitarbeiter und Führungskräfte setzen es mit grossem Erfolg um. Dr. Hans Michael Kellner, CEO Messer Schweiz
- Dieses Training hat mir sehr viel gebracht und war sofort umsetzbar. Herr Huber ist ein exzellenter Trainer mit grossem Praxisbezug. R. Sauer, Pilatus Flugzeugwerke, Sales Manager und Militärpilot
- Dieses Verkaufstraining war mit 9,3 von 10 Punkten unser bisher bestbeurteiltes Seminar. Euroforum, Seminarveranstalter
- René Huber schult unsere Mitarbeiter in Verkaufs- und Verhandlungskompetenz. Seine Trainings bestechen durch Klarheit und Praxisnähe. Auch lange nach den Trainings wird das Gelernte erfolgreich umgesetzt. H.F., Director Swiss Re

zum Seminarinhalt:

Verkaufen ist wie Schwimmen wer sich nicht bewegt geht unter!

- ❖ Wie Sie gezielt die Individualität des Kunden erkennen ist einer der Höhepunkte in diesem Seminar
- ❖ Sie lernen, wie Sie die Kundenbedürfnisse, die Kaufmotive und Kaufwiderstände schnell und treffsicher identifizieren
- ❖ Wie Sie aus Geschäftsleuten Geschäftsfreunde machen
- ❖ Wie sie elegant schwierige Situationen meistern
- ❖ Wie Ihnen die neuesten Erkenntnisse aus der Hirnforschung helfen, Ihre Verhandlungsstärken erfolgreich einzusetzen
- ❖ Wie Sie Verkaufsverhandlungen gewinnen auch wenn sich Ihr Angebot kaum vom Wettbewerb unterscheidet
- ❖ Was Sie im Verkauf und Management von Spitzensportlern lernen können. René Huber hat als Schwarzgurtträger selber viele Jahre Spitzensport ausgeübt und sich in internationalen Auswahlmannschaften durchsetzen müssen

Auf **www.renehuber.ch** finden Sie aktuelle Hinweise über Kunden, Bücher, Fachartikel, Vortragsthemen und Seminare

Ihr Nutzen:

Wir verlieren immer öfter nicht gegen bessere Produkte sondern gegen bessere Verkäufer!

In diesem Training lernen Sie.:

- ❖ Warum sich ein potentielle Kunde für Sie oder für Ihr Unternehmen entscheiden soll
- ❖ Wie Sie das veränderte Kaufverhalten berücksichtigen und erfolgreich nutzen. Damit sich das Geschäft nicht nur für den Kunden lohnt!
- ❖ Wie Sie die Entscheidungspräferenzen der verschiedenen Kundentypen erkennen und so die richtigen Motive ansprechen. Keine Verkäufe nach Schema!

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

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