

Avnet Academy

Personal Skills Workshop

Verkaufsseminar



Education



Certification



Information

Nur die am besten ausgebildeten Verkaufsmitarbeiter haben heute die Nase vorn. Denn wir verlieren immer öfter nicht gegen bessere andere Produkte, sondern gegen bessere andere Mitarbeiter. In diesem Training lernen Sie, wie Sie von der Gesprächseröffnung bis zum Abschluss professionell vorgehen. In diesem Seminar erhalten Sie als Kurslektüre das Buch „Im Wettkampf um neue Kunden“, 3. ergänzte Auflage 2012 von René Huber.

Ihr Nutzen

In diesem Training erfahren Sie, wie Sie Verkaufsverhandlungen gewinnen, auch wenn sich Ihr Angebot kaum vom Wettbewerb unterscheidet. Sie lernen, wie Sie Ihre Argumente den Entscheidungspräferenzen der Kunden anpassen. Kein Verkaufen nach Schema!

Seminarinhalte

- Warum soll sich ein potentieller Kunde für Sie und Ihr Unternehmen entscheiden?
- Sie lernen die 11 wichtigsten Fragetechniken und die 6 erfolgreichsten Abschlusstechniken kennen
- Was Sie von erfolgreichen Sportlern lernen können in Bezug auf Begeisterung, Hartnäckigkeit und Durchsetzungsvermögen
- Die DNA der Topverkäufer

Zielgruppe

Mitarbeitende, die Verkaufsverhandlungen führen. Technisch orientierte Mitarbeiter mit direktem oder telefonischem Kundenkontakt. Führungskräfte mit Marketing- und Verkaufsverantwortung.

Trainer

René Huber ist selbständiger Trainer im Bereich Führung und Verkauf. Seine Praxis holte er sich bei IBM, wo er über 20 Jahre im Verkauf, Verkaufsmanagement und 4 Jahre für die Verkaufsausbildung verantwortlich war.

René Huber hat 7 Bücher und viele Fachartikel zu diesen Themen veröffentlicht. Weitere Infos unter www.renehuber.ch

Termine:

11. Juni und 23. September 2015

Kursnummer und Anmeldung:

<https://academy.avnet.com/ch/training/course/vsbs1g>

Allgemeine Informationen:

- Kurssprache: Deutsch
- Kursort: Grossraum Zürich
- Trainer: René Huber
- Dauer: 1 Tag
- Preis: CHF 980.- (exkl. MwSt)

Für mehr Informationen steht Ihnen unser Team gerne zur Verfügung:

Ursula Bartholdi

+41 (0) 44 722 78 54

ursula.bartholdi@avnet.com