



# MODUL

## LEADERSHIP – VERKAUFEN FÜR PRAKTIKER I

### Beschreibung

«Verkaufen ist ein Handwerk – einige schaffen es sogar, dies bis zur Kunst zu entwickeln. Manchmal sind mir aber sehr gute Handwerker lieber.» Wir werden uns in diesem Training intensiv mit dem «Handwerk» des Verkaufens beschäftigen: der Gesprächsführung. Der Aufbau dieses Trainings erlaubt jedem Teilnehmenden, für sich persönlich das mitzunehmen, was für ihn stimmt: Bestätigung, neue Erkenntnisse, Techniken, Erfahrungen.

### Ziele

- Steigerung der persönlichen Wirkung im Verkauf
- Aufbau des Verkaufsgespräches
- Abschlussorientiertes Erstellen von Angeboten
- Führen von Reklamationsgesprächen
- Die richtige Einstellung zum Kunden
- Richtiger Umgang mit Einwänden
- Erfolgreiches Abschliessen von Verkäufen
- Leiten von Diskussionen • Vereinbaren von Terminen
- Preisverhandlungen führen
- Präsentationstechnik
- Allgemeines Verkaufsverhalten

### Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Verkauf

### Dauer

5 × 1 Tag (Intervall ca. 4-6 Wochen)

### Daten

Trainings-Nr.	1. Tag	2. Tag	3. Tag	4. Tag	5. Tag
<b>E1V24</b>	<i>Dienstag</i>	<i>Dienstag</i>	<i>Dienstag</i>	<i>Donnerstag</i>	<i>Dienstag</i>
	16.01.2024	13.02.2024	12.03.2024	25.04.2024	14.05.2024
<b>E2V24</b>	<i>Mittwoch</i>	<i>Mittwoch</i>	<i>Mittwoch</i>	<i>Donnerstag</i>	<i>Montag</i>
	13.03.2024	24.04.2024	15.05.2024	05.06.2024	24.06.2024
<b>E3V24</b>	<i>Dienstag</i>	<i>Dienstag</i>	<i>Dienstag</i>	<i>Dienstag</i>	<i>Dienstag</i>
	07.05.2024	04.06.2024	25.06.2024	13.08.2024	03.09.2024
<b>E4V24</b>	<i>Mittwoch</i>	<i>Mittwoch</i>	<i>Mittwoch</i>	<i>Donnerstag</i>	<i>Mittwoch</i>
	14.08.2024	04.09.2024	25.09.2024	30.10.2024	20.11.2024

### Ort

Hotel Balsthal  
Falkensteinerstrasse 1  
CH-4710 Balsthal

### Kosten

CHF 2'700.-/Person

### Referent/Trainer

Trainer der Rudolf Obrecht AG