

Besser & einfacher Verkaufen

Sie sind das Gesicht Ihres Unternehmens? Sie stehen im Verkauf unter Strom? Der Verkauf ist Ihre Leidenschaft? Dann wissen Sie ja, dass Sie zuerst einmal sich selbst gut «verkaufen» müssen. Aber warum das? Wie das? Keine Angst: Keine Schulbank mehr! Wir zeigen Ihnen im Laufen, wo der Schuh drückt.

Für Macherinnen und Macher

Die Verkäufer/-innen sind die Macher und das Gesicht der Firma. Sie stellen Kontakt zu möglichen Kunden her, sind Netzwerker und rücken das Produkt oder die Dienstleistung ins rechte Licht. Verkäufer/-innen wissen über ihre Kunden am besten Bescheid. Sie sind Ansprechpartner für verschiedenste Anliegen, Berater und Sparringpartner.

- Sie sind Kontaktfreudig,
- begeisterungsfähig,
- lösungsorientiert,
- kommunikativ und können die Anliegen des Kunden sehr gut erfassen.

Verkäufer/-innen tragen einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg und Reputation einer Firma bei.

Nutzen der Ausbildung

Wollen Sie im digitalen Zeitalter mit analogen Trainings und direkten Anwendungen im eigenen Berufsalltag all Ihre Sinne schärfen? Sind Sie motiviert, Ihre Persönlichkeit auf spielerisch inspirierende Art und Weise zu prüfen, zu stärken und zu entwickeln? Suchen Sie den professionellen Kontakt mit Gleichgesinnten und solchen, die Sie zu neuen Ufern führen und zu entzückten Einsichten verführen können?

Zielgruppen

Sie sind als Unternehmer/-in, als Spezialist/-in im Leitungsteam oder als Solist/-in mit Verkaufsaufgaben stark gefordert. Eigeninitiative, Kreativität und soziale Intelligenz sind in Ihrer täglichen Arbeit mehr denn je gefragt und werden in Zukunft noch stärker eingefordert.

Voraussetzung für die Teilnahme

- Sie sind bereit, Ihr heutiges Tun und Handeln offen zu hinterfragen.
- Sie sind bereit, sich im SmartCamp so gut es geht auf neue Verhaltensweisen einzulassen.
- Sie sind bereit, ein anderes Agieren für möglich zu halten und auf dessen Tauglichkeit zu testen.
- Sie sind bereit, zu staunen und zu wagen.
- Sind Sie bereit rund 50 Lehr- und Übungsstunden zu investieren?

Dauer

6 Kurstage während 2-3 Monaten

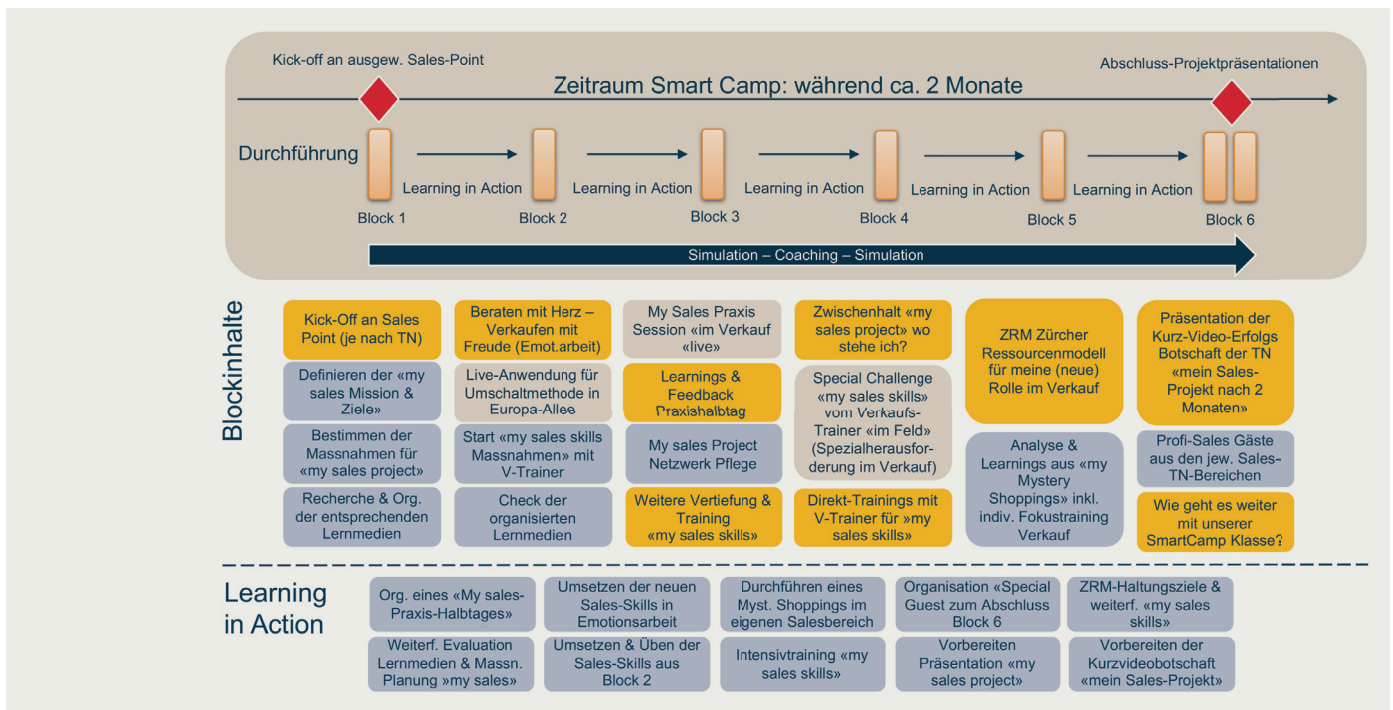
Bildungsziele

Unser gemeinsames Ziel ist Ihr Nutzen:

- Hohe soziale Intelligenz
- Verhandeln will gelernt sein
- Das Gespür für Bedürfnisse
- Der Mehrwert für Ihre Kundschaft

Aufbau und Methodik

Das SmartCamp besteht aus intensiven handlungsorientierten Trainingsblöcken auch mal «draussen» im Markt sowie aus Anwendungsphasen im eigenen Unternehmen. Im Zentrum stehen Praxisbeispiele und der Erfahrungsaustausch, wie Sie die Methoden in Ihren Verkaufsalltag übertragen können.



Ort

KV Business School Zürich oder WKS KV Bildung in Bern

Preis

CHF 3850.-

Daten und Anmeldung

kvz-weiterbildung.ch/smartcamps
wksbern.ch