

# Strukturiert und erfolgreich im Verkauf



Termin und Zeiten:

**Tag 1 und 2: 29./30. August 2023**

**Tag 3: 23. November 2023**

**Jeweils 9.00-17.00 Uhr**

Ort der Durchführung:

**Hotel Allegra Lodge Kloten**



## Im Training erfahren Sie:

- wie Sie sich professionell vorbereiten und auf Ihren Verkaufserfolg fokussieren
- wie Sie den Bedarf wecken und die Kaufmotive Ihrer Kunden heraushören
- wie Sie nutzenorientiert und bildhaft präsentieren
- wie und wann Sie Ihren Preis nennen
- wie Sie mit Einwänden umgehen und welche Erfolgsfaktoren zum Abschluss führen
- wie Sie langfristige Kundenpartnerschaften etablieren

Kontakt:

**Roger Bächtold**

+41 52 544 62 70

+41 79 827 16 12

[roger.baechtold@avansa.ch](mailto:roger.baechtold@avansa.ch)

**Ihre Investition:**

**CHF 2'550.00**

**für 3 Tage Praxistraining**

**inkl. 6 Monate**

**Transferbegleitung über**

**Lernplattform AVANSAGO**

# Strukturiert und erfolgreich im Verkauf

## Termin und Zeiten:

Tag 1 und 2: 29./30. August 2023

Tag 3: 23. November 2023

Jeweils 9.00-17.00 Uhr

## Ort der Durchführung:

Hotel Allegra Lodge Kloten

Die Seminarpauschale beinhaltet:

Wasser im Seminarraum,  
Erfrischungspause am Vormittag  
mit Gipfeli und Apfelkorb,  
Business Lunch (Salat, Suppe,  
Hauptgang und Kaffee mit  
Hausguetzli), Erfrischungspause  
am Nachmittag mit Süssgebäck  
und Apfelkorb

Bei Bedarf können Hotelzimmer  
auf eigene Kosten gebucht  
werden: Einzelzimmer à  
CHF 122.50 pro Nacht inkl.  
Frühstück und City Taxe.

Kontakt:

**Roger Bächtold**

+41 52 544 62 70

+41 79 827 16 12

[roger.baechtold@avansa.ch](mailto:roger.baechtold@avansa.ch)

## Trainingsdidaktik:

Input und Übungen im Wechsel – Gelerntes  
sofort anwendbar

## Videolabor:

Praxisnahe Rollenübungen in Kleingruppen  
(max. 4 Personen pro Gruppe)

Sie bereiten dazu Ihre eigenen konkreten  
Kundengespräche vor

## Trainingsunterlagen:

Lerntagebuch, Fragesammlungen und  
individuelle Dokumentation nach dem  
Training

## Transferaufgaben über AVANSAGo-Plattform:

Mit Ihren konkreten Transferaufgaben  
gelingt es das Gelernte gezielt in den  
Arbeitsalltag zu integrieren.

Um den Praxistransfer und den  
nachhaltigen Lernerfolg noch weiter zu  
steigern, führen wir nach jedem  
Trainingsblock ein halbstündiges  
telefonisches Coaching- Gespräch durch.

## Ihr Nutzen:

Dank der aktiven, mehrmonatigen  
Transferbegleitung werden die Teilnehmer  
optimal in Ihrem Verkaufsalltag unterstützt,  
was sich nachhaltig auf Ihren  
Verkaufserfolg auswirken wird.