

Strukturiert und erfolgreich im Verkauf

Termin und Zeiten:

Tag 1 und 2: 27./28. Februar 2024

Tag 3: 30. Mai 2024

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

Ihre Investition:

CHF 2'700.00

für 3 Tage Praxistraining

inkl. 6 Monate

Transferbegleitung über

Lernplattform AVANSAGO

Strukturiert und erfolgreich im Verkauf

Termin und Zeiten:

Tag 1 und 2: 27./28. Februar 2024

Tag 3: 30. Mai 2024

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 167.50 pro Nacht inkl.
Frühstück und City Taxe.

Kontakt:

Roger Bächtold

+41 52 544 62 70

+41 79 827 16 12

roger.baechtold@avansa.ch

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.