

Seminar „Einwände flexibel behandeln“

Behandeln Sie künftig jeden Einwand positiv, erkennen Sie Einwände als Kaufsignale an und verkaufen Sie dadurch gerade wegen der möglichen Einwände viel leichter.

Segment 3 des kybernetischen Schulungsmodelles

Seminarbeschreibung

Dass ein Kunde im Gespräch einen oder mehrere Einwände bringen kann ist ganz normal. Viele dieser Einwände können Sie jedoch schon vermeiden, bevor Ihr Kunde sie bringt.

Wenn jedoch ein Einwand kommt ist es am wichtigsten ruhig zu bleiben und sein Ziel nicht aus den Augen zu verlieren. Dieses Seminar gibt Ihnen mit vielen unterschiedlichen Varianten, wie Sie Einwände positiv behandeln können die notwendige Sicherheit um diese Ruhe zu bewahren. Einwände sind im Grunde nichts Negatives sondern Kaufsignale, die der Kunde aussendet. Lernen Sie, diese als solche zu erkennen und behandeln Sie künftig kommende Einwände flexibel und souverän.



Ihr Nutzen

Sie werden lernen zu unterscheiden, ob Ihr Kunde nur einen Vorwand oder einen wirklichen Einwand bringt. Unabhängig davon wann Ihr Kunde künftig welchen Einwand bringt werden Sie mit diesem Seminar unterschiedliche Techniken bekommen, diesen zu behandeln. Somit wird Sie kein Kunde mehr so schnell aus der Ruhe bringen um Ihre Ziele zu erreichen.

Folgende Themen werden Sie an diesem Seminar schwerpunktmässig lernen:

Einwände flexibel behandeln (2 Tage)

- Einwände vermeiden durch frühzeitiges auflösen von Ängsten & Bedenken
- Einwände von Vorwänden unterscheiden – wo drückt der Schuh wirklich = Effizienzsteigerung
- Früher aufgeben wo es keinen Sinn hat – Zeit ist Lebensqualität = mehr Zeit fürs Wesentliche
- 21 Techniken zur flexiblen Einwandbehandlung – damit nichts mehr anbrennt
- Einwände als Kaufsignale erkennen – Judo im Verkauf – der sanfte Weg
- Zielstrebigkeit & Durchhaltevermögen – die freundliche Hartnäckigkeit – wo es Sinn macht
- Verhandeln auf höchster Ebene – wenn es um viel geht, muss man viel können
- Umgang mit Erfolg & Misserfolg – das Schöne geniessen – aus Absagen lernen
- Chancen erkennen, nutzen und in Verkäufe umwandeln – kein leeres Gequassel

Diese Segmente mit weiteren Themen sind auch im kybernetischen Schulungsmodell enthalten:

Segment 1: Verkäufe automatisieren (2 Tage)

Segment 2: Kunden richtig ergründen (2 Tage)

Segment 4: Verkaufsabschluss – Hypnotische Sprachmuster (2 Tage)

Segment 5: Erfolgreich Termine vereinbaren (2 Tage)

Segment 6: Angebote nachfassen – Preise durchsetzen (2 Tage)

Segment 7: Kybernetischer Verkauf an Messen / gehobener Ladenverkauf (2 Tage)

Auf www.umberto.ch finden Sie auch zu diesen Segmenten die passenden Informationen. Bei Fragen stehen wir Ihnen sehr gerne zur Verfügung.

Einfach ausfüllen und faxen an 0041 (0)52 368 01 89.
Bei Fragen erreichen Sie uns unter 0041 (0)52 368 01 88 oder per Mail an info@umberto.ch.

Durch die Vernetzung der einzelnen Techniken untereinander haben Sie den grössten Nutzen, wenn Sie mehrere oder gleich alle 7 Segmente buchen. Zudem erhalten Sie dadurch einen Preisvorteil in Form eines Mengenrabattes von bis zu 12%. Bitte kreuzen Sie bei Interesse an weiteren Segmenten den Kontaktwunsch unten rechts an.

JA ich möchte künftig Einwände flexibel behandeln und melde mich für folgenden Termin an:
(Bitte passenden Termin ankreuzen)

Seminarort CH-8355 Aadorf TG, Gemeinde- & Kulturzentrum, 08:45 – 17:00 Uhr

- | | |
|---|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> VK 104 Segment 3 Mo./Di. 07./08.03.2011
Trainer: Umberto Saxer, 1'280,- CHF / 928,- EUR | Einwände flexibel behandeln |
| <input type="checkbox"/> VK 105 Segment 3 Mi./Do. 24./25.08.2011
Trainer: Umberto Saxer, 1'280,- CHF / 928,- EUR | Einwände flexibel behandeln |
| <input type="checkbox"/> VK 106 Segment 3 Mo./Di. 19./20.03.2012
Trainer: Umberto Saxer, 1'280,- CHF / 928,- EUR | Einwände flexibel behandeln |
| <input type="checkbox"/> VK 107 Segment 3 Mo./Di. 17./18.09.2012
Trainer: Umberto Saxer, 1'280,- CHF / 928,- EUR | Einwände flexibel behandeln |

Seminarunterlagen, Mittagessen sowie Pausengetränke sind inklusive.

Ihre Koordinaten:

Name:

Firma:

Strasse:

PLZ, Ort:

Telefon:

Mobil:

Fax:

E-Mail:

Wie wurden Sie auf uns aufmerksam?

Ich bin an weiteren Segmenten interessiert und möchte vom Mengenrabatt profitieren. Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.

Diese Anmeldung am besten gleich faxen an 0041 (0)52 368 01 89 !