

Seminar „Kunden richtig ergründen“

Finden Sie gezielt heraus, was Ihre Kunden wirklich wollen und verkaufen Sie dadurch schneller und vor allem bessere Lösungen

Segment 2 des kybernetischen Schulungsmodelles

Seminarbeschreibung

Es könnte so einfach sein einem Kunden etwas zu verkaufen, wenn man genau wüsste, was dieser überhaupt will. Wir wissen: **ES IST SO EINFACH!**

Mit der detaillierten Kundenergründung aus dem kybernetischen Schulungsmodell finden Sie gezielt heraus, was Ihre Kunden wollen, was Ihnen wichtig ist und was sie gar nicht benötigen. Zudem bekommen Sie greifbare Techniken an die Hand um Widerstände ab- und Vertrauen aufzubauen. Sie lernen Fragen zu stellen, ohne „ein Verhör“ zu führen und bekommen einen wirksamen Ansatz, wie Sie dann die passenden Produkte auch sinnvoll präsentieren können.



Ihr Nutzen

Durch diese Techniken werden Sie sich künftig automatisch stärker auf Ihre Kunden ausrichten und haben so die Möglichkeit ihm genau das Produkt zu bieten, was er auch möchte. Sie werden herausfinden, wer in einem Unternehmen an der Entscheidung beteiligt ist und erhalten Instrumente, wie Sie die internen Strukturen Ihrer Kunden für die Erreichung Ihrer Ziele nutzen.

Folgende Themen werden Sie an diesem Seminar schwerpunktmässig lernen:

Kunden richtig ergründen (2 Tage)

- Widerstände abbauen und Vertrauen aufbauen = bessere Gespräche = mehr Kunden
- Weniger palavern, mehr fragen, besser zuhören = Kunde fühlt sich verstanden
- Herausfinden was der Kunde wirklich möchte = Lösungen die gekauft werden
- Wünsche wecken, auch verborgene = Lösungen die sich klar vom Wettbewerb abheben
- Fragen, Fragen, Fragen, ohne dass sich der Kunde wie im Verhör fühlt = tiefes Vertrauen
- Präsentation aber richtig – wie Sie den „Mund wässrig“ machen = Kunde: „Ich will es!“
- Kaufbereitschaft testen – verkaufen anstelle von unnötigen Angeboten = mehr Freizeit
- Herausfinden wie entschieden wird – Hebel dort ansetzen wo es passt = schneller zum Ziel kommen
- Wer kann mein Projekt verhindern, wer fördern – Weichenstellung damit es richtig läuft
- Schneller viel bessere Lösungen verkaufen – Kundenzufriedenheit = Weiterempfehlungen
- Ziele richtig setzen damit Beruf, Familie, Freizeit, Ausbildung unter einen Hut gebracht wird

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

Segment 1: Verkäufe automatisieren (2 Tage)

Segment 3: Einwände flexibel behandeln (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 meine Kunden richtig ergründen 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 105 Segment 2 Mi./Do. 29./30.06.2011
<i>Trainer: Umberto Saxer, 1'280,- CHF / 928,- EUR</i> | Kunden richtig ergründen |
| <input type="checkbox"/> VK 106 Segment 2 Mo./Di. 16./17.01.2012
<i>Trainer: Umberto Saxer, 1'280,- CHF / 928,- EUR</i> | Kunden richtig ergründen |
| <input type="checkbox"/> VK 107 Segment 2 Mi./Do. 25./26.06.2012
<i>Trainer: Umberto Saxer, 1'280,- CHF / 928,- EUR</i> | Kunden richtig ergründen |

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 !