

## Musterbeispiel:

# 10 Gründe

### warum sich ein persönliches Gespräch mit uns für Sie lohnt

1. Bei einem Termin lernen Sie uns persönlich kennen und wissen danach wer wir sind und welche Vorteile und Nutzen Sie mit uns haben.
2. Das ganze Schulungskonzept können wir miteinander besprechen und Sie erhalten einen noch besseren Überblick. Wir können Ihre Fragen direkt beantworten und Sie bekommen ein massgeschneidertes Konzept.
3. Sie erhalten neuste Tipps und Trends zum Thema Verkauf und erfahren warum die Verkaufskybernetik die Verkäufer so schnell Erfolgreich macht.
4. Vor Ort sehen wir möglicherweise schon erste Hinweise, die später nützlich sind zur Verbesserung der Verkaufsmannschaft.
5. Sie sehen anhand Unterlagen 1:1 wie die Kurse und Seminare aufgebaut sind. Im Dialog werden wir mit wenig Zeitaufwand, alle Ihre Fragen beantworten.
6. Sie lernen die verschiedenen Hörbücher, Bücher und andere Unterlagen kennen, die das Training optimal unterstützen und Ihre Mitarbeiter weiter nach vorne bringen.
7. Durch den persönlichen Kontakt, lernen wir gegenseitig die Philosophie und Unternehmenskultur kennen, was als Grundstein gilt für eine optimale Verkaufsschulung.
8. Ihre Verkäufer haben bereits schon das erste mal unser Gesicht gesehen. Das schafft Vertrauen. Beim späteren ersten Trainingstag ist der Trainer schon etwas bekannt.
9. Wir lernen Ihren Betrieb kennen und können im Training darauf eingehen und haben dadurch einen Wissensvorsprung. Die Qualität der Trainings wird sichergestellt.
10. Im persönlichen Gespräch können Sie sich selber überzeugen, dass Sie die richtige Auswahl treffen.

# 10 Fragen

**die sich unbedingt stellen sollten bevor Sie eine Auswahl treffen**

1. Welchen Hintergrund (Erfahrung) hat das Trainingsinstitut und der Trainer?  
Wo kann der Trainer einen Leistungsnachweis zeigen?
2. Woher nimmt der Trainer das Recht, andere zu trainieren? Wo liegt seine Kompetenz und wie ist seine Qualität sichergestellt?
3. Ist er auch heute noch in der Praxis tätig? Oder vermittelt er nur Theorien, die womöglich schon veraltet sind? Ist er auf dem neusten Stand?
4. Gibt es Referenzen? Welche sind dies? Hat er schon Erfahrungen gemacht in Ihrem Sektor?
5. Wie ist die Art des Trainings? Wird ein Standardprogramm abgespult oder wird aktiv mit den Teilnehmern trainiert?
6. Welches sind die Ziele des Trainings? Wie ist der Ablauf? Welche Philosophie lebt der Trainer selber?
7. Spielt der Trainer nur eine Rolle oder lebt er auch das, was er sagt? Ist er kongruent gegenüber dem was er erzählt? Wie verkauft er sich selber bei Ihnen?
8. Gibt es Bücher oder Hörbücher vom Trainer? Ein guter Trainer hat eigene Produkte, die sich selber sehr erfolgreich verkaufen.
9. Wie steht es mit dem Preis? Ist sein Salär nicht zu tief? Wenn er zu tief ist, dann kann er sich schlecht verkaufen. Wie soll er den Ihnen beibringen, wie man die Produkte verkauft, wenn er es selber nicht einmal kann?
10. Was unternimmt der Trainer vor dem Training? Was geschieht nach dem Training? Wie ist sichergestellt, dass die Teilnehmer das Wissen auch umsetzen?

# 10 Gründe

## warum es sich lohnt mit uns zusammenzuarbeiten

1. Sie können von unserer über 15 jährigen Erfahrung profitieren. Umberto Saxer war verschiedene male nationaler und internationaler Preisträger und gehörte zu den besten Verkäufern.
2. Unsere Trainer sind selber immer noch im Verkauf tätig. Es handelt sich nicht um Theoriewissen, sondern um Praxis pur!
3. Umberto Saxer Training AG hat viele verschiedene TOP Verkäufer modelliert (beobachtet, begleitet und interviewt). Das Wissen aus vielen Büchern, aus der Praxis und von andern Starverkäufern wurde über Jahre zusammengefasst und komprimiert. Heute können Sie dieses Wissen ungeschminkt in der Verkaufskybernetik abholen.
4. Teilnehmer bestätigen immer wieder: „Ich habe schon viele Verkaufsseminare besucht, aber das von Umberto Saxer ist mit Abstand das beste!“
5. Es gibt verschiedene Bücher zum Thema Verkauf von Umberto Saxer Training AG.
6. Das Hörbuch „Bei Anruf Erfolg“ ist das meistverkaufte Hörbuch im Rusch Verlag!
7. Sie erhalten auch nach den Seminaren weitere Unterstützung wie das Verkäufer-Forum, die Impulsabende und die Impuls CD's Abschlusstechniken und Einwandbehandlung.
8. Sie haben die Möglichkeit zu einer Diplomprüfung. Nach dem Training erhalten Sie ein Zertifikat.
9. Sie erhalten eine Zusammenfassung „**Dein Helferlein**“ wo das ganze Wissen komprimiert ist. Sie haben Zugriff zu vielen Hilfsmittel via Internet.
10. Ihr Image bei den Kunden und Verkäufern wird sich steigern, wenn Sie mit Umberto Saxer Training AG zusammenarbeiten.