



# Das Verkaufs-Erfolgstraining

## Gewinnend durch Beziehung verkaufen



«In der Geschäftswelt sind zumeist die am erfolgreichsten, welche tun, was sie lieben.» Warren Buffet (Dale Carnegie® Kursabsolvent)

### Zielsetzung

Es ist ganz einfach. Leistungsstarke Vertriebsprofis tun etwas, was das Internet nicht kann. Sie bauen Beziehungen auf. Sie sind leidenschaftlich und engagiert für den Erfolg ihres Kunden. Sie verstehen, dass dauerhafte Beziehungen der Schlüssel zu positiven Ergebnissen für alle sind.

### Zielgruppe

Alle Vertriebsprofis im Innen- und Aussendienst, die durch stärkere Kundenbindung bessere Ergebnisse erzielen wollen.

### Inhalte

- Ziele für den persönlichen und beruflichen Erfolg festlegen
- Aufbau einer dynamischen und selbstbewussten Verkaufshaltung
- Identifizierung der besten Akquisitionstechnik für einen kontinuierlichen Zufluss an Kontakten in die Pipeline
- Stärkung der Kundenbeziehungen zur Steigerung des Potentials
- Durch aktives Zuhören respektvoll die Kundenwünsche ergründen
- Schaffen von Glaubwürdigkeit und Kommunikation des Mehrwertes
- Durch Social Media und Netzwerke den Einfluss erweitern
- Durch qualifizierte «Powerfragen» Vertrauen aufbauen und wirkungsvolle Beweggründe für den Kaufentscheid entdecken
- Durch geschickte Wortwahl das Interesse an der eigenen Lösung erhöhen

### Ihr Gewinn

Loyalität und Weiterempfehlungen führen aufgrund ihrer guten Kundenbeziehungen zu einer lukrativen Pipeline und letztlich zum regelmässigen Übertreffen gesteckter Vertriebsziele.

„Ich habe mehrere Dale Carnegie Training's besucht. Ich profitiere noch heute im privaten beruflichen Leben von den Erkenntnissen. Die Zeit und das investierte Geld hat sich mehr als gelohnt. Kann ich nur empfehlen, sei es für die persönliche Weiterentwicklung der Kommunikationsfähigkeit oder im Verkauf.“

- Michael Hänzi (Leiter Marketing und Verkauf), Talus Informatik AG (Bern)

### Datum

3-tägiges, allwöchentliches Intensivtraining  
Mo 11., 18. & 25. Januar 2021

### Zeit

Jeweils 08.30 bis 17 Uhr

### Ort

Holiday Inn Zürich Messe  
Wallisellenstrasse 48  
8050 Zürich

### Investition

CHF 2'975.- (zzgl. MWST)  
inkl. Teilnehmerunterlagen, intensivem Coaching und Zertifikat von Dale Carnegie Training®

### Anmeldung

[www.dalecarnegie.ch](http://www.dalecarnegie.ch)  
[info@dalecarnegie.ch](mailto:info@dalecarnegie.ch)

☎ 071 520 65 00

### Kontakt

Dale Carnegie Training®  
Fabrikstrasse 10  
CH-8370 Sirnach



**Dale Carnegie®  
Training**