



Das Verkaufs-Erfolgstraining™

Gewinnend durch Beziehung verkaufen



„In der Geschäftswelt sind zumeist die am erfolgreichsten, welche tun, was sie lieben“

Warren Buffet, Investor, Unternehmer, Philanthrop und CEO Berkshire Hathaway

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 den kontinuierlichen Zufluss an Kontakten in die Pipeline
- Stärkung der Kundenbeziehung zur Steigerung des Potentials
- Durch aktives Zuhören respektvolle die Kundenwünsche ergründen
- Schaffen von Glaubwürdigkeit und Kommunikation des Mehrwerts
- Durch Sozial 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 nicht mein Diplom von der „University of Nebraska“ an der Wand meines Büros hängen, und ich habe auch nicht mein Diplom von der „Columbia“ dort oben - aber ich habe mein Dale Carnegie-Abschlusszeugnis stolz ausgestellt. Dieser Kurs gab mir den wichtigsten Abschluss, den ich habe. Er hat sicherlich den grössten Einfluss auf meinen späteren Erfolg gehabt“ *Warren Buffet, CEO-Berkshire Hathaway*

Datum

3 Tage Intensivtraining

Mi. 06. November bis
Fr. 08. November 2024

Zeit

Jeweils von
Von 8:30h bis 17:00h Uhr

Ort

Hotel Al Ponte
Wangenstrasse 55
3380 Wangen an der Aare

Investition

CHF 3'125.- (zzgl. MWST
inkl. Trainingsunterlagen,
intensiven Coachings, Catering
und dem anerkannten Zertifikat
von Dale Carnegie Trainings

Anmeldung

☎ 071 520 65 00

✉ info@dalecarnegie.ch

Kontakt

Dale Carnegie Schweiz
Langgartenweg 11
4123 Allschwil
www.dalecarnegie.ch

Zertifizierungen:



**Dale Carnegie
Training**