



3 Tage

Das Verkaufs-ABC | Teil 1

Erfolgreich bedienen und verkaufen – Grundkurs

Möchtest du

- in den Service oder in Verkauf einsteigen?
- Du arbeitest bereits darin und möchtest die Grundlagen des kundenorientierten und erfolgreichen bedienen und verkaufen erlernen

Ziel

- Die Grundlagen kennen
- Kundengespräche unter Einhaltung des Verkaufs- und Serviceprozess aktiv führen

Dauer

- 27 Lektionen à 50 Minuten
- Jeweils einen Tag pro Woche über 3 Wochen, immer am selben Wochentag von 09:00 bis 17:30 Uhr

Dein Nutzen

- Einfache Kundengespräche fachgerecht und kundenorientiert durchführen
- Nützliche Kommunikations-Regeln in den Gesprächen einsetzen
- Wünsche und Bedürfnisse des Kunden aktiv erforschen und dadurch besser verstehen
- Diverse Kundentypologien kennen und sich darauf einstellen
- Kunden überzeugen statt überreden
- Einwände korrekt behandeln

Werde Kundenversther

Themen

- Service- und Verkaufspersönlichkeit entwickeln
- Kundentypen erkennen
- Gastfreundschaft, positive Einstellung und Vorbereitung
- Service- und Verkaufsprozess verstehen
- Gesprächsführung praxisorientiert trainieren und stärken
- Kunden verstehen, Bedürfnisse ermitteln und auf den Kunden eingehen
- Die Lösung und das Angebot in eine inspirierende und ehrliche Geschichte verpacken und vortragen können | Teil 1
- Kaufsignale und Einwände
- Verhandeln und Abschließen | Teil 1

Voraussetzungen

- Der deutschen Sprache auf mindestens Stufe B2 mächtig sein
- Menschen mögen und das Verständnis der Dienstleister-Rolle mitbringen
- Offen Neues zu lernen und anwenden wollen
- Einen Desktop PC oder ein Laptop besitzen und bedienen können
- Für die online Teilnahme (*), eine stabile Internetverbindung, eine Webcam, Lautsprecher und ein Mikrofon

Dauer

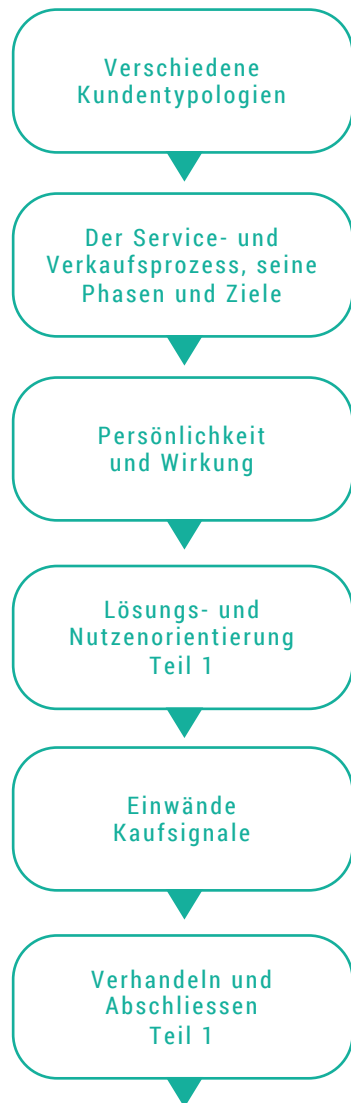
- 27 Lektionen à 50 Minuten
- Jeweils einen Tag pro Woche über 3 Wochen, immer am selben Wochentag von 09:00 bis 17:30 Uhr

Ort

- **Online**
via Teilnahme-Link (*)
- **In Präsenz**
Berufsbildungszentrum ENAIP-IB, Herostrasse 7, 8048 Zürich
Berufsbildungszentrum ENAIP-IB, Luzernstrasse 131, 6014 Luzern
Die Präsenzkurse sind in Partnerschaft mit ENAIP-IB veranstaltet

Anzahl Teilnehmer

- Online Kurs bis 20 Personen
- In Präsenz bis 12 Personen



Anmeldung und Informationen

Alle Kurse und aktuellen Daten auf www.habegger.shop

Zertifikat

Teilnahmezertifikat der Habegger Academy

Kursmaterial

Alle Unterlagen sind in digitaler Form abgegeben

Preis

Online CHF 790.-
In Präsenz CHF 990.-

Sonstiges

Mahlzeiten, Getränke und Reisespesen ausgeschlossen

Dozent



Stefano Habegger

Experte für zwischenmenschliche Kommunikation und Führung.
Mimikresonanz® Experte, die nonverbale Sprache, die Emotionen offen legt und Stimmungen offenbart.
Life & Business Coach.
L&D Berater.
Referent und Motivator.