eckert SEMINARE. COACHING. MARKETING.

VERKAUF/AUSSENDIENST K&K

Verkauf kurz und knapp: Alles, was Sie über Verkauf wissen müssen

Folgende Themen werden sowohl **THEORETISCH** wie auch **PRAKTISCH** bearbeitet und eingeübt:

Grundzüge der Verkaufs-Strategie

Grundlagen der eigenen Verkaufsplanung

Selbst- & Zeitmanagement

Reiseplanung / Tourenplanung

Kontaktaufnahme mit Kunden

Verkaufsinteraktion

Stufen des Verkaufsgesprächs

Schwierige Situationen im Verkauf

Verkaufsknigge

CRM Kundenbeziehungsmanagement

Social Media / Networking

Zusätzlich inbegriffen: individuelles 2-stündiges **EINZELCOACHING** 4-6 Wochen nach dem Kurs

Was?

3-tägiger Kurs
inkl. 2-stündigem Einzelcoaching in unserem Büro in Rheinfelden, am Telefon oder per Skype

Wann?

Kurs 1: 11.01.22/ 25.01.22/ 01.02.22
Kurs 2: 08.03.22/ 22.03.22/ 05.04.22
Kurs 3: 31.05.22/ 21.06.22/ 28.06.22
Kurs 4: 30.08.22/ 06.09.22/ 20.09.22
Kurs 5: 25.10.22/ 08.11.22/ 15.11.22

Jeweils von: 09:00 – 16:30 Uhr

Wo?

Kaiserstrasse 23, 4310 Rheinfelden

Kosten:

1‘980.- pro Person zzgl. MWST
Vergünstigung bei mehreren Teilnehmenden

SEMINARE SINCE eckert 1996 MARKETING COACHING

061 461 94 82

info@eckert-seminare.ch

eckert SEMINARE. COACHING. MARKETING.

VERKAUF/AUSSENDIENST K&K

Unsere Kundenstimmen:

Durch die unkomplizierte und sympathische Art schafft es Beat Eckert schnell die Teilnehmer für sein Seminar zu begeistern. Die praxisnahen Methoden sind nachvollziehbar, verständlich und lassen sich im Arbeitsalltag einfach umsetzen.
Ich bin überzeugt das es mein Team und auch mich als Führungsperson weitergebracht hat. Guten Gewissens kann ich das Seminar zu 100% weiterempfehlen und bedanke mich bei Beat Eckert und seinem Team für die spannenden Tage.

AMAG Winterthur VW Nutzfahrzeuge, Pascal Sauter MVR

Eine Verkaufsschulung die ihresgleichen sucht. Rückmeldungen unserer Teilnehmenden lauten – abwechslungsreich aber lehrreich – Mimik und Gestik sind nicht unwesentlich im Verkauf – sich selbst / authentisch zu bleiben – keine sture Schulung, sondern mit vielen Hilfsmitteln und Medien hinterlegt – höchster Praxisbezug!

Postauto AG BE, W. Wölfle

Ein ausgezeichnetes Seminar. Der optimale und vollumfängliche Praxisbezug der theoretischen Fachkenntnisse auf den Verkaufsalltag durch den Dozenten war beeindruckend und äusserst realistisch gestaltet. Der Bezug der Empfindungen auf die Verkaufshandlung brachte neue Einsichten und lässt sich nun mit dem Nutzen kombinieren. Einfach prima gemacht, Danke!

SOTAX AG, Allschwil, T. Lanz