

KAPVK 1

ABENDKURS FÜR UNTERNEHMER UND PROJEKTLEITER SICHERE KOMMUNIKATION IM VERKAUF 24., 25. ODER 26. JANUAR 2012

VORAUSSETZUNGEN

- Interesse am Umgang mit Kunden
- Erste Erfahrungen im Verkauf

INHALTE UND LERNZIELE

- Ohne Kommunikation kein Verkauf
- Entscheidende Aspekte der Verkaufskommunikation
- Professionelle Fragestellungen
- «Wer fragt, der führt» – das Gespräch führen lernen, anstatt von anderen durch die Themen gehetzt zu werden
- Aktives Zuhören als wichtiges Instrument, den Kunden reden zu lassen
- Ich- und Du-Botschaften
- Gesprächssituationen entschärfen können und auf ein positiveres Niveau heben
- Kleidung und Auftreten
- Körpersprache – die wichtigsten Regeln
- Teilnehmer sind nach Besuch dieses Moduls besser in der Lage auf Menschen / Kunden zuzugehen und auf deren Wünsche und Bedürfnisse einzugehen

INFORMATIONEN

Dauer 16.30 bis 20.30 Uhr, 4 Stunden

Kosten

- Mitglieder CHF 340.–
- Nichtmitglieder CHF 450.–

Kursort 24. Januar 2012: Wil (SG)
25. Januar 2012: Egerkingen
26. Januar 2012: Emmenbrücke

Kursleiter Horst Schneider, Verkaufs- und Unternehmensberater

Anmeldung FFF-Geschäftsstelle