

KAPVK2

ABENDKURS FÜR UNTERNEHMER UND PROJEKTLEITER VERKAUFGESPRÄCHE PLANEN UND FÜHREN 2., 3. ODER 4. OKTOBER 2012

VORAUSSETZUNGEN

- Interesse am Umgang mit Kunden
- Erste Erfahrungen im Verkauf
- Idealerweise Besuch des Moduls KAPVK1 «Sichere Kommunikation im Verkauf»

INHALTE UND LERNZIELE

- Professioneller Aufbau eines Verkaufsgesprächs
- Sicher stellen, dass die richtige Reihenfolge eingehalten wird
- Die richtige Vorbereitung: Sie ist 90 % des Erfolgs
- Die einzelnen Phasen eines Verkaufsgesprächs
- Bedürfnisse erkennen
- Gezielt auf den Abschluss hinsteuern
- Die Teilnehmer sind nach Abschluss dieses Moduls in der Lage, den Kunden systematisch, Schritt für Schritt durch ein Verkaufsgespräch zu führen

INFORMATIONEN

Dauer 16.30 bis 20.30 Uhr, 4 Stunden

Kosten

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

Kursort 2. Oktober 2012: Wil (SG)
3. Oktober 2012: Egerkingen
4. Oktober 2012: Emmenbrücke

Kursleiter Horst Schneider, Verkaufs- und Unternehmensberater

Anmeldung FFF-Geschäftsstelle