

Verkaufs- und kundenorientiertes Verhalten für Mitarbeiter im Kundenkontakt

Ziel: Nebst fachtechnischer Aufgabenerledigung (Was) erkennt der Teilnehmende auch die Bedeutung und Chancen des «Wie». Er kann mit den unterschiedlichsten Partnern souverän, kompetent und überzeugend auftreten und kommunizieren und erzeugt ein professionelles Erscheinungsbild. Der Teilnehmer kennt die potenziellen Fehlerquellen und «verkauft» sich, das Team und die Firma optimal. Er erkennt weitere Geschäftsmöglichkeiten.

Inhalt:

- Was ist das wirkliche Bedürfnis meines Kunden/Partners?
- Verkaufs- und Kommunikationsregeln
- Unterschiedliche Menschen – unterschiedliche Denkmodelle
- Wie überzeuge ich meinen Partner von meinen Ideen und Vorschlägen?
- Mein Auftreten, meine Wirkung
- Killerphrasen und Konflikte: Umgang mit schwierigen Situationen
- Regeln, Tipps und Tricks

Tag: Mittwoch, 15. Februar 2012
oder Donnerstag, 23. August 2012

Dauer: ein Tag

Kosten: (inkl. Unterlagen und Verpflegung)
Für Mitglieder der Patronatsverbände Fr. 310.–
Für Nichtmitglieder Fr. 470.–

Anmeldetermin: Mittwoch, 1. Februar 2012
oder Donnerstag, 9. August 2012

Ort: Fachschule Bodenschweiz und ISP,
Industriestrasse 23, 5036 Oberentfelden

i Berufsbildung Boden und Parkett

Industriestrasse 23
5036 Oberentfelden

T 062 822 29 40
F 062 824 25 79

berufsbildung@bodenschweiz.ch