



Hirn 1.0 trifft Industrie 4.0



Volle Kraft ins volle Ziel.....nicht das **Wissen** wie, sondern **ankommen** ist entscheidend!

Workshop – 1 Tag: Kommunikation & Verkauf

Auffrischen wichtiger Themen im Verkaufsumfeld. «On tour» mit dem Trainer.
Wie funktioniert es heute in der Praxis? – Wie funktioniert die Beschaffung heute?

Aktuelle Themen der Teilnehmer.....

werden an diesen Tagen gezielt mit dem Trainer besprochen und Erfahrungen ausgetauscht. Sie sind mit dem Trainer im Sparring und bringen sich ein. Die Zeiten haben sich geändert. Was ist Fakt?!

Zielsetzungen des Trainings & Coaching

Gezielte Aufarbeitung der wichtigsten Eckpunkte im allgemeinen Verkauf. Wissen aufbauen für den Verkaufsprozess. Gezieltes trainieren angepasst an die einzelnen Teilnehmer. Generell: Grundwissen auffrischen! **Aktualisieren!**



Coach u. Trainer: Bernhard Meier

Erfahrener Geschäftsführer/Verkaufs- u. Marketingleiter für global aktive KMU-Betriebe. Die praxisorientierte Trainingsmethodik des versierten Trainers bringt Ihnen zielorientierte Vermittlung des Lernstoffes. Technisch, betriebswirtschaftlich und psychologisch ausgebildet, agiert der Trainer mehrsprachig seit Jahrzehnten auf internationalem Parkett im Haifischbecken der globalen Industrie! Anerkannter Referent u.a. bei der SWISSMECHANIC, Swissbroke, Asepro u.a

Trainingsablauf Themen

- 1 Verkauf 4.0! > update & «basics»
- 2 Kommunikation & Präsentation
- 3 Telefonakquise & Kundenbesuche
- 4 Verkaufspsychologie & Vorgehenstaktik
- 5 Verkaufen im heutigen Umfeld an der Front
- 6 Wählbare Themen durch die Teilnehmer

Kurs- und Kontaktdaten:

Kosten 1 Tag:	CHF 745.– p.P max. 12 Teilnehmer (Verpflegung individuell)
Veranstaltungsort:	Winterthur
Datum:	Nach Vereinbarung
Auskunft:	Bernhard Meier direkt +41 79 437 66 94
Anmeldung:	Jederzeit
E-Mail:	bernie@berniemeier.com

St. Gallerstrasse 32
CH-8853 Lachen SZ

Referent: +41 79 437 66 94
Tel: +41 71 920 01 02

Anmerkung:
Vorgehen, Ablauf und Inhalte können je nach Bedürfnis des Einzelnen in Theorie u. Praxis angepasst und individuell gestaltet werden. Das Seminar wird dynamisch und der aktuellen Marktsituation angepasst durchgeführt.