



Erste Schritte auf dem Weg ins Ziel - Individuelles Grundlagen-Coaching 2024/25

Sales BASIC I – 2 Tage: Kommunikation & Verkauf

Die Kommunikation, das Verkaufen und der Umgang mit Mitmenschen basierend auf den Grundlagen der Psychologie. Die menschliche Natur verstehen bildet die Basis.

Inhalt des Coachings

Die Grundlagen des «Verkaufens» werden aufgezeigt und vermittelt anhand von Beispielen aus der Praxis und der Psychologie im Verkaufsumfeld in der Schweiz.

Zielsetzungen des Trainings & Coaching

Der Trainer interagiert mit dem Teilnehmer und geht auf ihn ein. Die noch fehlenden Skills im Umgang mit Kunden und der notwendigen Taktik und Kommunikationsform, werden geschult. Der Teilnehmer erkennt die wichtigsten Punkte im Umfeld der Verkaufsaktivität im Innen- wie im Aussendienst.



Coach u. Trainer: Bernhard Meier

Erfahrener Geschäftsführer/Verkaufs- u. Marketingleiter für technische Betriebe. Die praxisorientierte Trainingsmethodik von Bernie Meier 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! Das Wissen aus 40 Jahren an der Verhandlungsfrente gehört für 2 Tage Ihnen u. der Firma.

Trainingsablauf / Themen

- 1 Verkauf 4.0! > update & «basics»
- 2 Kommunikation & Präsentation
- 3 Verhalten im Gespräch und Verhandlung
- 4 Verkaufspsychologie & Vorgehenstaktik
- 5 Das Umfeld hat sich geändert. Was kommt?
- 6 Wählbare Themen durch den/die Teilnehmer

Kurs- und Kontaktdaten:

Kosten 2 Tage:	CHF 3'200.– Einzelcoaching (Verpflegung individuell)
Veranstaltungsorte:	Nach Vereinbarung
Datum:	Auf Anfrage
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.