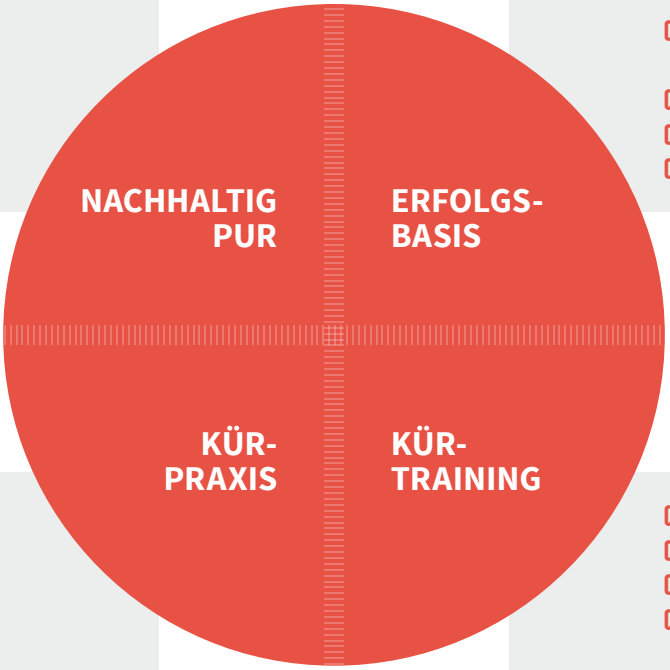
„Dort beginnen, wo klassische Trainings versagen“ – mit dem 4-Säulen-Erfolgskonzept „Von der Pflicht zur Kür“.

Damit am Ende nur IHR Verkaufsteam auf der Siegertreppe steht!

DAS 4-SÄULEN-ERFOLGSKONZEPT „VON DER PFLICHT ZUR KÜR“

- 365 Tage Support (&)
- 8 Stunden Response-Garantie
- 1 Web-/Conf-Call pro Quartal

- Die Ursache von Anzeichen erkennen und analysieren
- Besuchsbegleitung
- Online Sales-Test
- Strategie-WS



- Besuchsbegleitung
- Auswertung und
- 1:1 Feedback
- Individual-Coaching On- und Offline

- 100 % individuell
- 20/80-Regel
- 1:1 Kunden vor Ort
- Praxis-Aufgaben mit Kontrollsystem

DAS 4-SÄULEN-ERFOLGSKONZEPT „VON DER PFLICHT ZUR KÜR“

ZIELGRUPPE

Unternehmer und Verkaufsleiter, die Ihre Mitarbeiter in der Praxis nachhaltig zum Erfolg führen wollen

THEMEN

- Analyse der Ursachen der IST-Situation im Verkauf
- Besuchsbegleitung zur Praxiskontrolle und 1:1 Coaching
- PersProfil © und SalesTest © für die Potential-Analyse des einzelnen Sales
- Analyse der Prozesse und Abläufe im Verkauf (alle Abteilungen) mittels Telefon- und Live-Interviews
- Basisworkshop für die Definition der Ziele, Massnahmen und Sicherstellung der Nachhaltigkeit im Unternehmen
- Individual-Training nach dem Intervall-Prinzip
- Rollenspiele mit 1:1 Kunden für den maximalen Praxisbezug
- 20/80 Regel für Grundlagen und Praxisarbeit im Training
- Aufgaben und Kontrolle der 1:1 Umsetzung in der Praxis während und nach dem Training
- Individual-Coaching mit 365 Tage Support und 8 Stunden garantierter Responsezeit per Email oder Telefon
- 4 Web-/Confcalls zur Kontrolle und Vertiefung nach dem Training mit dem Verkaufsteam

IHR NUTZEN

- Maximaler Praxisbezug und Wirksamkeit dank des 4-Säulenprinzips für Ihren Verkaufserfolg auf allen Ebenen
- Investitionsgarantie durch 365/8 – Begleitung und Kontrolle
- Perfekte Vorbereitung auf Trainings und in der Umsetzung in den Praxisphasen
- Professionelle Rückmeldung für die Führung und Stärkung
- Ihrer Sales an die Vorgesetzten durch neutralen Coach
- 1 Jahr Support inbegriffen für die maximale Nachhaltigkeit

Weil Produkte und Dienstleistungen sich angleichen, besteht der Mehrwert für den Kunden zunehmend in der Qualität der Betreuung.

Verkäuferisches Verhalten muss den Kunden begeistern.

Steigern Sie jetzt Ihren Verkaufserfolg!

BAUSTEINE DES VERKAUFSERFOLGS

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Verkäufer, Berater,
die täglich mit Kunden in Kontakt sind

THEMEN

- Ihre Persönlichkeit und Wirkung als Schlüssel zum Verkaufserfolg
- Verhandlungs-Technik und Taktik
  - Gesprächseröffnung / Bedarfsanalyse
  - Präsentation / Nutzenargumentation
  - Einwandbehandlung / Reklamation
  - Preisverhandlung / Abschluss
- Überzeugende Rhetorik und Dialektik im Verkaufsgespräch
- Körpersprache verstehen und einsetzen
- Kunden am Telefon: professionell und wirksam telefonieren
- Aufbau und Ausbau zukunftsbetonter Partnerschaften mit dem Kunden
- Planen – von der guten Absicht zur Tat
- Kreativität und Flexibilität im Verkauf

IHR NUTZEN

- Sie trainieren entscheidende Aspekte der Verkaufspraxis, um in der Praxis noch erfolgreicher zu agieren.
- Soziale und methodische Kompetenz garantiert langfristigen Erfolg.
- Interaktives Training mit Umsetzungs-Phasen sichert die Integration in Ihre tägliche Praxis.

Glaubhafte Sprache und souveränes Auftreten sind für Verkäufer unerlässliche Werkzeuge.

Trainieren Sie, leidenschaftlich und überzeugend zu verkaufen!

FÜR ECHTE VERKAUFSPROFIS – VON DER PFLICHT ZUR KÜR

ZIELGRUPPE

Verkaufsprofis, die sich gezielt auf den nächsten „Level“ bringen wollen

THEMEN

- EXKLUSIV – Rollenspiele mit echten Führungskräften im Training für maximalen Praxisbezug
- Strategien der Top-Verkäufer kennen und erfolgreich nutzen
- Warum sinnlose Verkaufsgespräche wirklich sinnlos sind
- Wie und wann man welchen unserer fünf Sinne einsetzt
- Die Körpersprache Ihres Gegenübers interpretieren lernen
- Positive Suggestion als Schlüssel in der Kommunikation
- Verwirrungsmuster: Wie Sie Einwände bewusst umgehen
- Wie Sie mit indirekten Handlungsaufforderungen das Gespräch steuern und die Kontrolle behalten
- Wie Sie mit einschränkenden Glaubenssätzen besser umgehen
- Verallgemeinerungen des Kunden erkennen und auflösen
- Wie Sie Entscheidungen nachhaltig absichern

IHR NUTZEN

- Sie trainieren in Rollenspielen mit echten Führungskräften und Entscheidungsträgern aus der Praxis.
- Sie trainieren entscheidende Aspekte der Verkaufspraxis, mit denen Sie in der Praxis noch erfolgreicher sein werden.
- Interaktives Training mit Umsetzungs-Phasen sichert die Integration in die tägliche Praxis.

DIETER MENYHART acOffice Anstalt | Sonnblickstrasse 12 | 9490 Vaduz (FL) | T +41 55 556 70 60 | M +41 78 600 60 11 | info@menyhart.ch | www.menyhart.ch

Außendienst-Mitarbeiter sind oft alleine unterwegs. Dabei sind sie auf qualifiziertes Feedback angewiesen, um ihr volles Potential in der Praxis auszuschöpfen.

Die Besuchsbegleitung durch einen professionellen Coach gibt Ihrem Sales das direkte 1:1 Feedback. Es steigert die Selbstsicherheit und korrigiert Schwachstellen auf dem Weg zum Erfolg vor Ort.

BESUCHSBEGLEITUNG ZUM ERFOLG

ZIELGRUPPE

Geschäftsführer und Verkaufsleiter, die Ihre Mitarbeiter in der Praxis nachhaltig zum Erfolg führen wollen. Außendienst-Mitarbeiter, die sofort konkrete Tipps in ihrem Praxisalltag suchen

THEMEN

- Vorbereitung ist 90 % des Erfolgs – wie plane ich meine Ziele?
- Wie gewinne ich anspruchsvolle und schwierige Kunden?
- Niederlagen systematisch auswerten und daraus lernen
- Die Wahrheit über die Entscheider in der Chefetage
- „So wurde ich das noch nie gefragt“ Erfolgsfragen
- Der Köder muss dem Fisch schmecken – auch in der Praxis
- Widerstände sofort in echte Chancen umwandeln
- Überzeugen ohne zu argumentieren
- Jetzt zum Abschluss – ohne wenn und aber
- So hält Ihr Kunde sein Wort

IHR NUTZEN

- Ihre Sales planen ihre Besuche noch strukturierter und gezielter
- 1:1 Rückmeldungen für die Stärkung der persönlichen Leistung
- Perfekte Vorbereitung auf Trainings und in der Umsetzung in den Praxisphasen
- Professionelle Rückmeldung für die Führung und Stärkung Ihrer Sales an die Vorgesetzten durch einen neutralen Coach

DIETER MENYHART acOffice Anstalt | Sonnblickstrasse 12 | 9490 Vaduz (FL) | T +41 55 556 70 60 | M +41 78 600 60 11 | info@menyhart.ch | www.menyhart.ch

Potentielle B2B-Kunden informieren sich vermehrt in Social Media Kanälen. Das bedeutet ein gewaltiges Umdenken im persönlichen Verkauf. Der Schlüssel für Ihren zukünftigen Verkaufserfolg liegt im richtigen Umgang und Verhalten als Verkäufer im Netz. Lernen Sie die wirklich wichtigen Regeln und Kanäle kennen, und in Ihrem Business gezielt anzuwenden.

STEIGERN SIE IHREN VERKAUFS-UMSATZ MIT SOCIAL MEDIA

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Verkäufer und Berater, die die Macht von Social Media für Ihren persönlichen Verkauf nutzen wollen

IN ZUSAMMENARBEIT MIT
FACHWISSEN GARANTIERT!
3-P-X GMBH

THEMEN

- (K)ein Verständnis für Social Media?
- Gezielt Informationen im Netz beschaffen
- Business Plattformen für Ihr Business
- Verkaufsverhalten in Social Media
- Fallen und Hindernisse
- Kontaktaufnahme mit virtuellen Interessenten
- Entscheider im Netz erkennen und gezielt ansprechen
- Vom virtuellen zum persönlichen Kontakt
- Ihre Kunden im Netz professionell pflegen

IHR NUTZEN

- Sie nutzen gezielt die für Sie im Verkauf wichtigen Social Media Kanäle und trainieren das richtige Vorgehen, um auch für Ihr Business aus virtuellen Kontakten reale Käufer zu machen.

Social Media verändern das Verhalten von Unternehmen im Marketing- und Verkaufsprozess nachhaltig. Als Unternehmer, Verkäufer und Marketingprofi sind Sie gefordert, diese Plattformen professionell zu nutzen und damit Kunden zu gewinnen und zu binden.

In diesem Training lernen Sie die Spielregeln und Werkzeuge im Internet kennen und Sie erfolgreich auf Ihr Business anzuwenden.

VOM VIRTUELLEN ZUM PERSÖNLICHEN KONTAKT

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Marketing- und Verkaufsprofis, die aus virtuellen Interessenten gezielt persönliche Kunden gewinnen wollen.

IN ZUSAMMENARBEIT MIT
FACHWISSEN GARANTIERT!
3-P-X GMBH

THEMEN

- Wie das Internet das Kaufverhalten Ihrer Kunden beeinflusst
- Wie Sie Online-Informationen über echte Interessenten beschaffen und nutzen
- Der Verkaufszyklus im Internet-Zeitalter
- Wie Sie Leads mit Inbound-Marketing generieren
- Professionelle Software-Werkzeuge zur Lead-Generierung
- Wie Sie virtuelle Leads qualifizieren und bewerten
- Online-Informationsbeschaffung über Entscheider
- Ziehen Sie Verkaufsargumente gezielt aus dem Netz
- Der Schritt zum persönlichen Verkaufskontakt
  - Telefon, Messen, Netzwerktreffen und Events
- Professionelle und erfolgreiche Argumentation
- Wie Sie professionell netzwerken

IHR NUTZEN

- Sie erfahren, wie sich B2B Kunden im Internet wirklich verhalten und was dies für den Verkauf bedeutet.
- Wie Sie aus virtuellen Interessenten neue Kunden gewinnen.
- Die Bedeutung des Zusammenspiels von Internet-Technologien und Verkauf erkennen und nutzen.
- Interaktives Training mit Umsetzungs-Phasen sichert die Integration in Ihre tägliche Praxis.

Weil Produkte und Dienstleistungen sich angleichen, besteht der „Mehrwert“ für den Kunden zunehmend in der Qualität der Betreuung.

Verkäuferisches Verhalten am Telefon muss den Kunden begeistern!

BEGEISTERTE KUNDEN – AM TELEFON

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter, die täglich mit Kunden in telefonischem Kontakt stehen und damit als „Stimme des Unternehmens“ das Image der Firma prägen

THEMEN

- 3 Kompetenzen für erfolgreiches Wirken und Arbeiten mit Kunden
- Freundlich und natürlich – eine Frage der Einstellung
- Der gute Ton am Telefon
- Verkaufsorientiert agieren und reagieren im Gespräch
- Gesprächsführung und Verhandeln
- Reklamation als Chance
- Umgang mit „schwierigen“ Kunden und Situationen
- Ausbau und Vertiefung der persönlichen Ebene zum Kunden
- Zeit – ein wertvolles Gut
- Praxisfälle auf dem Prüfstand

IHR NUTZEN

- Die TeilnehmerInnen trainieren, wie sie in der Praxis das Unternehmen in den Bereichen **Service und Kundennähe auf hohem Niveau** optimal repräsentieren können.
- Verkaufsorientiertes Denken und Handeln soll das Marketing unterstützen.
- Das Training macht den TeilnehmerInnen die Bedeutung Ihrer Tätigkeit bewusst und motiviert sie, ihren Teil zum guten **Image des Unternehmens** beizutragen.

Gewinnen Sie neue Kunden mit dem günstigsten Marketing-Tool der Welt – dem Telefon.

Steigern Sie Ihren Verkaufserfolg sofort!

Machen Sie den wichtigsten Schritt Ihrer Verkaufskarriere am Telefon – für mehr Umsatz und Gewinn.

NEUE KUNDEN AM TELEFON GEWINNEN

ZIELGRUPPE

Verkäufer und Unternehmer, die mit dem Telefon sofort neue Kunden gewinnen wollen

THEMEN

- Für Ihren Akquise-Erfolg unabdingbar
- Die Vorzimmerdame? Ihre Eroberung!
- Die Wahrheit über die Entscheider in der Chefetage
- „So wurde ich das noch nie gefragt“ Erfolgsfragen
- Der Köder muss dem Fisch schmecken – auch am Telefon
- Einwände behandeln – verblüffende Fakten
- Überzeugen ohne zu argumentieren
- Jetzt zum Termin und zum Abschluss
- So hält Ihr Kunde sein Wort

IHR NUTZEN

- Sie trainieren, wie sie am Telefon sofort neue Kunden für Ihr Business gewinnen, erkennen die Fallen im Telefonverkauf und lernen sie elegant auszutricksen.

Überzeugen Sie Ihr Publikum mit begeisternden Präsentationen.

Gewinnen Sie Ihre Zuhörer für Ihre Anliegen und Ideen.

Lernen Sie die Geheimnisse der erfolgreichsten Redner kennen und anwenden.

ÜBERZEUGEN SIE MIT IHRER PRÄSENTATION

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Verkäufer, Berater,
die vor einem Publikum präsentieren

THEMEN

- Ihre Persönlichkeit und Wirkung als Schlüssel zum Präsentationserfolg
- Ihre Präsentation als Brücke zum Publikum
- Die Macht der Stimme und Gestik
- Die Kraft der 3-Aussagen beim Publikum verankern
- Ihr Publikum fesseln und zwar bis zum Schluss

IHR NUTZEN

- Lenken Sie Ihre Zuhörer mit fesselnden Reden auf Ihr Ziel und begeistern Sie es für Ihre Ideen und Projekte.
- Sie trainieren 1:1 vor Publikum und testen Ihre Wirkung – bis Sie die wirksamsten Präsentationsregeln 100 % beherrschen.

Weil Produkte und Dienstleistungen sich angleichen, besteht der Mehrwert für Kunden zunehmend in der Qualität der Betreuung. Mitarbeiter im Servicebereich sind im ständigen Kundenkontakt und bilden das Aushängeschild des Unternehmens. Ihr Verhalten muss den Kunden begeistern! Trainieren Sie Ihre Fähigkeiten und steigern Sie jetzt die Kundenbindung mit Ihrem Service in der Praxis.

SERVICE EXCELLENCE IN DER PRAXIS

ZIELGRUPPE

Pre-Sales, Servicetechniker, Monteure,
die täglich mit Kunden in Kontakt sind

THEMEN

- Die Bedeutung der Kundenbindung sowie die eigene Aufgabe und Bedeutung darin verstehen
- Der erfolgreiche Umgang mit Kunden im täglichen Kontakt
- Kunde droht mit Auftrag – die Schnittstelle zum Verkauf
- Umgang mit schwierigen Kunden und Situationen
- Ihre Kunden am Telefon – professionell und wirksam telefonieren
- Aufbau und Ausbau zukunftsbetonter Partnerschaften mit dem Kunden
- Planen – von der guten Absicht zur Tat
- Kreativität und Flexibilität in der Praxis

IHR NUTZEN

- Sie trainieren entscheidende Aspekte der Kundenbindung, mit denen Sie noch erfolgreicher sein werden.
- Soziale und methodische Kompetenz garantiert einen langfristigen Erfolg Ihres Service-Teams.
- Interaktives Training mit Umsetzungs-Phasen sichert die Integration in Ihre tägliche Praxis.

Verkaufsorientiertes Denken und Handeln sollen das Marketing unterstützen.

ERFOLGREICHER UMGANG MIT KUNDEN

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter die täglich mit Kunden in persönlichem oder telefonischem Kontakt stehen und damit Dienstleistungen erbringen, die den Verkauf unterstützen und das Image der Firma prägen

THEMEN

- Kunden von den Leistungen des Unternehmens überzeugen, durch soziale Kompetenz, gewinnendes Auftreten und Verhalten
- Verkaufsorientiertes agieren und reagieren im Gespräch mit Kunden
- Reklamation als Chance
- Verhandlungstechnik – Umgang mit „schwierigen“ Kunden und Situationen
- Gekonnt telefonieren
- Die Bedeutung und Vertiefung der persönlichen Ebene zwischen Kunde und Betreuer
- Die Wichtigkeit der Information als Bindeglied vom Kunden zum Unternehmen
- Die eigene Einstellung gegenüber Kunden und Firma als Schlüssel zu mehr Leistung

IHR NUTZEN

Die Teilnehmer trainieren die für ihre Praxis wichtigen Aspekte mit dem Ziel, das Unternehmen in den Bereichen Service, Kundenbetreuung usw. auf hohem Niveau zu repräsentieren.

Verkaufsorientiertes Denken und Handeln sollen das Marketing unterstützen. Die Forderung, alle Erkenntnisse des Trainings in die Praxis umzusetzen, lässt die Teilnehmer die Bedeutung Ihrer Tätigkeit in einem neuen Licht sehen und motiviert sie, ihren Teil zum positiven Image des Unternehmens beizutragen.

Die Arbeit auf einer Messe erfordert besonders viel Eigenmotivation. Aktives und professionelles Verhalten am Stand sichert die hohen Investitionen des Unternehmens und vermittelt den Mitarbeitenden die notwendige Freude und Spannkraft während der Messe.

ÜBERZEUGEND AUFTRETEN UND VERKAUFEN AUF MESSEN

ZIELGRUPPE

Personal, das für die Teilnahme an einer oder mehreren Messen vorgesehen ist

THEMEN

- Was tun, um auf einer Messe den Erfolg zu sichern?
- Der entscheidende Unterschied zur Konkurrenz: Wirken und Wirkung des Standpersonals
- **Agieren – statt reagieren!**
  - Die ersten 20 Sekunden des Kontaktes bewusst gestalten
  - Interesse des Besuchers wecken und wach halten
- **Spreu vom Weizen trennen!** Was tun, um wertvolle Zeit in die „richtigen“ Besucher zu investieren?
- Präsentation und Demonstration im Dialog mit dem Messebesucher
- Verkaufsgespräche auf der Messe
- Erfolgreiche Einwandbehandlung, Abschlusstechniken
- „Ich komme später nochmals vorbei“ – was tun?
- Adressbeschaffung zur Nachbearbeitung

IHR NUTZEN

Die Teilnehmer erkennen und trainieren alle wichtigen Aspekte dieser Verkaufsaufgabe.

Die Arbeit auf einer Messe erfordert besonders viel Eigenmotivation. Aktives und professionelles Verhalten am Stand sichert die hohen Investitionen des Unternehmens und vermittelt den Mitarbeitenden die notwendige Freude und Spannkraft während der Messe. Bestehende Verkaufserfahrungen werden aufgefrischt und auf die besondere Situation umgesetzt.

„Kundenbindung empfinde ich als falschen Begriff. Kein Kunde möchte gebunden werden. Kundenbegeisterung wäre eher das richtige Wort. Der Kunde muss freiwillig emotional vom Unternehmen so angetan sein, dass er immer wieder kommt.“ Manfred Maus, OBI in der Studie „Die Zukunft des Handels“ von KPMG und dem GDI Gottlieb Duttweiler Institute

KUNDEN AM POS BEGEISTERN – MIT BLENDED LIVE POS TRAINING

AUSGANGS-LAGE

Der stationäre Handel steht unter Druck. Der Erkenntnis, dass nur gut geschultes Personal die geforderte und überlebensnotwendige Kundenbegeisterung garantiert, stehen die Personalkosten gegenüber. Kein Unternehmen kann es sich heute mehr leisten, Mitarbeiter in tagelange Seminare zu schicken, die in dieser Zeit am POS fehlen. Eine schmerzhafte Realität im Schweizer Detailhandel...

DIE LÖSUNG

- Blended Live POS Training kombiniert webbasierte Trainingsplattformen mit gezieltem Vor-Ort-Coaching und Training am POS.
- „ON-OFFLINE“ basierende Trainings für den kostenoptimierten und nachhaltigen Trainingserfolg für den POS

DIE VORTEILE

- Ganzheitliches Trainingsmanagement on- und offline
- Just in Time Wissenstransfer durch web- und mobilbasiertes Training
- Hohe Akzeptanz der Mitarbeiter durch Einsatz von modernen Medien
- Kosteneffiziente und zeitsparende Methode für den POS
- Klare Kontrolle und Auswertung der Ergebnisse ON-OFFLINE
- Eignet sich als Führungsinstrument und KPI-Faktor

KUNDEN AM POS BEGEISTERN – MIT BLENDED LIVE POS TRAINING

VOR-ORT TRAINING MIT COACH

- Vor-Ort-Training in der Gruppe mit Coach
- Spezifische POS-Trainings auf Basis der E-Learning und Webinar-Tests

VIRTUELLES TRAINING MIT COACH

- Webinars (Modulare Trainingseinheiten)
- Vertiefungstrainings
- Einzelcoachings POS/Mitarbeiter/Gruppen

DOKUMENTE UNTERLAGEN TEST-ERGEBNISSE

- Online-Verfügbarkeit von Unterlagen
- Basis für Train-the-Trainer

E-LEARNING

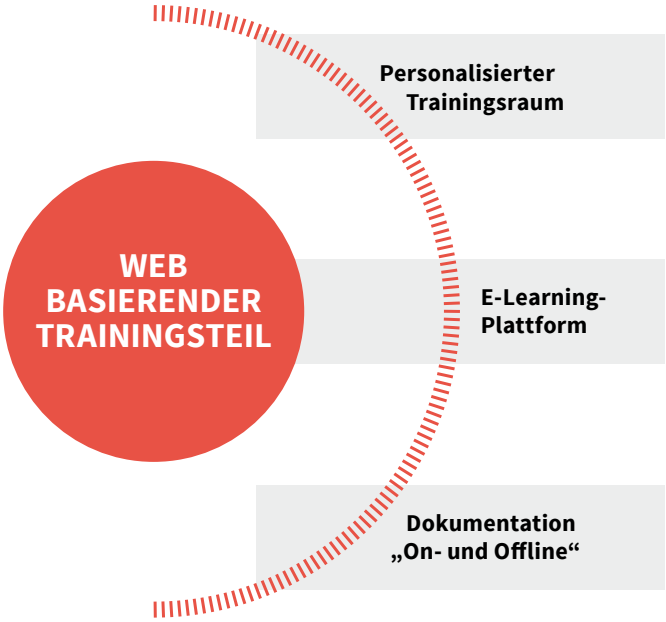
- Selbststudium am POS oder Zuhause
- Online-Tests
- Online-Zertifizierung

VORGEHEN

- Analyse der IST-Situation mit Verkaufsleitung/HR/Trainings-leitung mittels Workshop
- Grobkonzept auf Basis der Workshop-Ergebnisse
- SalesTest © für die Potential-Analyse des einzelnen POS-Mitarbeiters und der VL/RVL
- Analyse der Prozesse und Abläufe am POS mittels POS-Begleitung und Vor-Ort-Coaching
- Individual-Training ON-OFFLINE nach dem Intervall-Prinzip
- Rollenspiele/Testaufgaben mit 1:1 Kunden für den maximalen Praxisbezug (ON-OFFLINE)
- Aufgaben und Kontrolle der 1:1 Umsetzung in der Praxis während und nach dem Training durch Live Coaching am POS
- Web-/Confcalls zur Kontrolle und Vertiefung während der Trainingsphase mit der Verkaufsleitung/RVL/HR

DIETER MENYHART acOffice Anstalt | Sonnblickstrasse 12 | 9490 Vaduz (FL) | T +41 55 556 70 60 | M +41 78 600 60 11 | info@menyhart.ch | www.menyhart.ch

KUNDEN AM POS BEGEISTERN –MIT BLENDED LIVE POS TRAINING



IHR NUTZEN

- Maximaler Praxisbezug und Wirksamkeit dank dem Blended Live POS Training für Ihren Verkaufserfolg auf allen Ebenen.
- ON-OFFLINE als Garantie zur Kostenoptimierung und der Nachhaltigkeit.
- Perfekte Vorbereitung auf Trainings und auf die Umsetzung in den Praxisphasen.
- Professionelle Rückmeldung für die Führung und Stärkung
- Ihrer Sales an die Vorgesetzten durch neutralen Coach.
- Dank Modulaufbau (ON-OFFLINE) können neue Mitarbeiter ohne Zeitverlust in jeder Phase starten.
- 1 Jahr Support für maximale Nachhaltigkeit.
- Einstieg von neuen Mitarbeitern dank modularem Vorgehen jederzeit möglich.
- Individuelles Coaching jedes Mitarbeiters garantiert maximalen Praxisbezug.
- Moderne Methoden kombiniert mit bewährten Praxistrainings als praxisorientierte Erfolgsgarantie.

„Menschen kaufen von Menschen“. Stärken Sie Ihre eigene Verkaufs-Kompetenz und Wirkung im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern.

Das Verkaufscoaching mit einem erfahrenen Coach fordert und fördert Sie auf Ihrem Weg.

Damit Sie Ihre ganz persönlichen Verkaufsziele erreichen und übertreffen.

VERKAUFSCOACHING – FÜR IHREN PERSÖNLICHEN ERFOLG

ZIELGRUPPE

Unternehmer, die selbst verkaufen und Kunden betreuen
Führungskräfte und Verkaufskader, die sich gezielt und individuell weiterentwickeln wollen

THEMEN

- Analyse Ihrer Situation und Verkaufsziele
- Sales-Test© zur Ermittlung Ihrer eigenen Stärken und Potentiale
- Akquisition und Neukundengewinnung à la carte
- Gesprächsführung und Verhandlung
- Umgang mit „schwierigen“ Kunden und Situationen
- Ausbau und Vertiefung der persönlichen Ebene zum Kunden
- Mehrverkauf bei bestehenden Kunden
- Ihre Praxisfälle auf dem Prüfstand
- Planen – von der Absicht zur guten Tat

IHR NUTZEN

- Das Verkaufscoaching mit einem erfahrenen Coach bringt Ihnen neben neuen Einsichten, Methoden und
- Techniken viel Motivation für Ihren Alltag.
- Die Vorgehensweise orientiert sich zu 100 % an der Erreichung Ihrer Ziele und dem Ausbau Ihres persönlichen Erfolgs.
- Auf Wunsch steht Ihr Coach auch im Nachhinein als Sparringpartner zur Verfügung.

DIETER MENYHART acOffice Anstalt | Sonnblickstrasse 12 | 9490 Vaduz (FL) | T +41 55 556 70 60 | M +41 78 600 60 11 | info@menyhart.ch | www.menyhart.ch

In gesättigten Märkten sind Unternehmen jeder Größe darauf angewiesen, praxisorientierte Verkaufskonzepte zu entwickeln.

Verkaufsconsulting unterstützt Sie in jeder Phase des Verkaufsprozesses – von der Strategie bis zur Umsetzung im Markt.

VERKAUFSCONSULTING – KONZEPTE MIT SYSTEM FÜR IHR UNTERNEHMEN

ZIELGRUPPE

Unternehmer, die ihre Verkaufskonzepte „auf Herz und Nieren“ unabhängig prüfen und optimieren wollen
Unternehmer, die praxisorientierte und zielgerichtete Unterstützung im Verkaufsprozess wollen

THEMEN

- Analyse der gesamten Verkaufsprozesse und deren Effektivität im Markt
- Definition und Konzeption von Verkaufsstrategien und Konzepten auf Basis Ihrer Unternehmensziele
- Skalierbare Mitarbeit in der Implementierung und Umsetzung der Maßnahmen
- Sales-Test© zur Klärung der Fähigkeiten bestehender und potentieller, neuer Sales-Mitarbeiter vs. Ihrer Verkaufsstrategie
- Mystery Shopping und Kundenbefragungen
- Befähigung der Mitarbeiter durch Training,
- Coaching und Besuchsbegleitung

IHR NUTZEN

- Garantierter Praxisbezug durch einen Consultant mit langjähriger Erfahrung in Verkauf und Führung
- Die Zusammenarbeit mit einem unabhängigen Spezialisten lässt Sie Potentiale und Stärken im Verkaufsprozess erkennen
- Umfassende Tools und Werkzeuge (ROI-Analyse, Sales-Test©, CRM, etc.), unterstützen Sie wahlweise gezielt im Verkaufsprozess
- Sie wählen Schwerpunkte und Themen nach Ihren Zielsetzungen und Bedürfnissen aus und passen sie jederzeit flexibel an.

DIETER MENYHART acOffice Anstalt | Sonnblickstrasse 12 | 9490 Vaduz (FL) | T +41 55 556 70 60 | M +41 78 600 60 11 | info@menyhart.ch | www.menyhart.ch

Im Kundenkontakt ist es für den Erfolg entscheidend, Menschen richtig einzuschätzen und so zu behandeln, wie diese in Tat und Wahrheit behandelt werden wollen. Mit der Kunden-Schlüssel-Typologie erkennen Sie sofort, was für ein Typ Ihr Gegenüber ist – Sie erhalten damit endlich den Schlüssel zum erfolgreichen Umgang mit Ihren Kunden.

DER KUNDEN-SCHLÜSSEL – WIE MENSCHEN WIRKLICH TICKEN

Die Kunden-Schlüssel-Typologie wurde von Verhaltenspsychologen entwickelt und basiert auf modernsten Erkenntnissen der Neuro-Wissenschaft.

ZIELGRUPPE

Menschen die täglich mit Kunden im Kontakt stehen, und endlich wissen wollen, wie Sie diese wirklich überzeugen und begeistern.

THEMEN

- Die Kunden-Schlüssel-Typologie – Warum verhält sich jemand „so“?
- Neuro-Wissenschaft, oder die Kunst, ins Gehirn und Herz des Gegenübers zu schauen
- Wahrnehmung – Warum jemand die Dinge sieht, wie er sie sieht
- Menschen an Ihren Aussagen und Handlungen erkennen
- Motive und Bedürfnisse des Gegenübers richtig deuten
- Der richtige Umgang mit den verschiedenen Menschen-Typen im Verkauf
- in jeder Phase des Kundenkontakts Menschen abholen und begeistern
- Welcher Typ bin ich – Das eigene Verhalten erkennen und richtig nutzen

IHR NUTZEN

- Die Teilnehmer lernen, mit dem Kunden-Schlüssel-Typologie Menschen sofort richtig einzuschätzen.
- Sie trainieren, Ihre Kunden in jeder Kontaktphase richtig zu analysieren und so zu handeln, dass die gewünschten Ergebnisse und Ziele erreicht werden.
- Die Kunden-Schlüssel-Typologie bildet auch die Basis zur Selbsterkenntnis und fördert damit den positiven Umgang mit sich selber und mit Mitarbeitern untereinander im Unternehmen.

DIETER MENYHART acOffice Anstalt | Sonnblickstrasse 12 | 9490 Vaduz (FL) | T +41 55 556 70 60 | M +41 78 600 60 11 | info@menyhart.ch | www.menyhart.ch

Verhandlungen werden nicht mehr mit Argumenten gewonnen, sondern durch flexible und praxiserprobte Strategien.

Im Training mit echten CXOs lernen Sie, wie Sie mit Vorsprung in Verkaufsgespräche gehen.

PRAXISNAHE TRAININGS – VERHANDLUNGEN MIT CHIEF OFFICERS

ZIELGRUPPE

Verkäufer und Unternehmer, die in Verkaufsgesprächen das Steuer in die Hand nehmen und als Gewinner hervorgehen möchten.

THEMEN

- Training mit echten CXOs
- Souveränes und wirkungsvolles Auftreten
- Interpretation von Mimik und Körpersprache
- Eigene Stärken erkennen und einsetzen
- Tipps und Tricks fürs Verhandlungsgespräch
- Perfekte Vorbereitung auf schwierige Verhandlungen
- Umgang mit der Hackordnung am Verhandlungstisch
- Den Entscheider am Verhandlungstisch identifizieren
- „Dirty tricks“ erkennen und damit umgehen
- Flexibel auf verschiedene Gesprächspartner einstellen

IHR NUTZEN

- Sie verhandeln als Profi und meistern schwierige Verhandlungen, an denen andere scheitern.
- Sie trainieren mit echten Entscheidern (exklusiv in Europa) und erhalten wertvolle Tipps und Tricks für Ihre Verhandlungspraxis.
- Sie steigern Ihren Erfolg, ohne faule Kompromisse eingehen zu müssen.

DIETER MENYHART acOffice Anstalt | Sonnblickstrasse 12 | 9490 Vaduz (FL) | T +41 55 556 70 60 | M +41 78 600 60 11 | info@menyhart.ch | www.menyhart.ch