

Datum, Ort, Teilnahmegebühr:

Dienstag, 16. Juni 2020
Seminarhotel Seedamm Plaza,
8808 Pfäffikon Sz

Seminarbeginn: 09.00 Uhr
Seminarende: 17.00 Uhr



Das Seminarhotel liegt 15 Min. Fussweg vom Bahnhof Pfäffikon Sz entfernt oder 5 Minuten ab Autobahnausfahrt. Parkgebühr ist inbegriffen. Gute Zugverbindungen. Vier Mal pro Std. direkt ab HB Zürich

Teilnahmegebühr :	SFr.
Erste Person	980.--
Für jede weitere Person des gleichen Unternehmens	880.--

Im Preis inbegriffen sind Mittagessen, Pausenverpflegung, 2 Fachbücher sowie ausführliche Seminarunterlagen im Wert von Fr. 220.--

Teilnehmer: Mitarbeiter/-Innen im Aussen- und Innendienst, Key Account Manager, Führungskräfte mit Verkaufs- und Marketingverantwortung, Ausbildungsverantwortliche

Anmeldung:

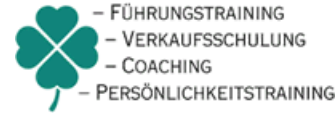
Telefonisch an Huber & Partner, 044 770 33 77
oder per E-Mail: hubertraining@bluewin.ch

Weitere Auskünfte:

Tel.: 044 770 33 77 oder hubertraining@bluewin.ch

René E. Huber & Partner, Gumelenstrasse 6, Postfach, 8810 Horgen
Tel.: 044 770 33 77 E-Mail: hubertraining@bluewin.ch

www.renehuber.ch



- FÜHRUNGSTRAINING
- VERKAUFSSCHULUNG
- COACHING
- PERSÖNLICHKEITSTRAINING

RENÉ. E. HUBER & PARTNER



Der Kunde ist unser Schiedsrichter!

Das Seminar zu den beiden Büchern
«**Der Kunde ist unser Schiedsrichter**»
und «**Im Wettkampf um neue Kunden**»,
3. überarbeitete Auflagen

Datum: Dienstag, 16. Juni 2020

Ort: Seminarhotel Seedamm Plaza, Pfäffikon, Sz

Teilnehmerbewertungen:

- Didaktisch, methodisch und vor allem inhaltlich ein tolles Seminar! Geniale Beispiele und Metapher. R. Staub, Ausbildungsleiter Lyreco
- Dieses Training war das Beste und Nachhaltigste, das ich bisher kennenlernte. Dr. Hans Michael Kellner, CEO Messer Schweiz
- Dank Ihren Trainings bringen unsere Verkäufer die «PS» endlich auf den Boden! U. Köning, Leiter International Sales Training
- Dieses Training hat mir viel gebracht und war sofort umsetzbar. Herr Huber ist ein exzellenter Trainer mit grossem Praxisbezug. R. Sauer, Pilatus Flugzeugwerke, Direktor Sales und Militärpilot
- Dieses Verkaufs-Seminar war mit 9,3 von 10 Punkten das bisher bestbeurteilte Seminar. (Euroforum, Seminarveranstalter)

Was Sie lernen:

Verkaufen ist wie Schwimmen – wer sich nicht bewegt geht unter!

- ❖ Wie Sie gezielt die Individualität und Entscheidungsfindung des Kunden erkennen ist einer Höhepunkte in diesem Seminar
- ❖ Sie lernen, wie Sie die Kundenbedürfnisse, die Kaufmotive und Kaufwiderstände schnell und treffsicher identifizieren
- ❖ Wie Sie aus Geschäftsleuten Geschäftsfreunde machen
- ❖ Wie sie elegant schwierige Situationen meistern
- ❖ Wie Sie Verkaufsverhandlungen gewinnen auch wenn sich Ihr Angebot kaum vom Wettbewerb unterscheidet
- ❖ Was Sie bei Ihren Kontakten mit Kunden oder Interessenten von erfolgreichen Sportlern lernen können.
René Huber hat als Schwarzgurtträger selber viele Jahre Spitzensport ausgeübt und sich in internationalen Auswahlmannschaften durchsetzen müssen

Auf www.renehuber.ch finden Sie aktuelle Hinweise über Seminare, Bücher, Fachartikel, Vortragsthemen und Kunden. Seine Praxis holte er sich bei IBM, wo er über 20 Jahre im Verkauf, Verkaufsmanagement und Leiter Ausbildung tätig war

Ihr Nutzen:

Wir verlieren meist nicht gegen bessere Produkte sondern gegen bessere Verkäufer!

In diesem Training erfahren Sie:

- ❖ Warum sich ein potentielle Kunde für Sie oder Ihr Unternehmen entscheiden soll
- ❖ Wie Sie vermehrt Servicequalität und Kundennähe nutzen, um Ihre Kunden langfristig gegen Angriffe der Konkurrenz abzusichern
- ❖ Wie Sie das veränderte Kaufverhalten berücksichtigen und erfolgreich nutzen.
- ❖ Wie Sie die Entscheidungspräferenzen der verschiedenen Kundentypen erkennen und so die richtigen Motive ansprechen. Keine Verkäufen nach Schema!

Es gibt häufig Situationen, in denen der erste Eindruck entscheidend und prägend ist:

- Der Geschäftsmann beim ersten Kontakt
- Der Verkäufer beim ersten Besuch
- Beim ersten Anruf eines potentiellen Kunden