

Datum, Ort, Teilnahmegebühr:

Dienstag, 4. Juni 2019
Seminarhotel Seedamm Plaza,
8808 Pfäffikon Sz

Seminarbeginn: 09.00 Uhr
Seminarende: 17.00 Uhr



Das Seminarhotel liegt 12 Min. Fussweg vom Bahnhof Pfäffikon Sz entfernt oder 5 Minuten ab Autobahnausfahrt. Parkplätze inbegriffen. Gute Zugverbindungen. Z.B. 4 x pro Std. 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: Verkaufsleiter, Mitarbeiter/-Innen im Aussen- und Innendienst, Key Account Manager, Führungskräfte mit Verkaufs- und Marketingverantwortung, Ausbildungsverantwortliche

Anmeldung:

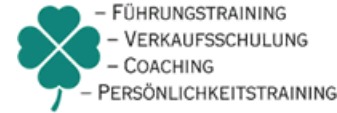
Telefonisch an Huber & Partner, 044 770 33 77
oder per E-Mail: hubertraining@bluewin.ch

Auskünfte:

Frau Romy Huber, Tel.: 044 770 33 77

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. ergänzte Auflage

Datum: Dienstag, 4. Juni 2019

Ort: Seminarhotel Seedamm Plaza, Pfäffikon, Sz

Teilnehmerkommentare:

- 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, Director Sales und Militärpilot
- Dieses Verkaufstraining war bei uns mit 9,3 von 10 Punkten das bisher bestbeurteilte Seminar. (Euroforum Schweiz, Veranstalter)

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

- ❖ Wie Sie gezielt die Individualität des Kunden erkennen ist einer der 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 Ihnen die neuesten Erkenntnisse aus der Hirnforschung helfen, Ihre Stärken erfolgreich einzusetzen
- ❖ Wie Sie Verkaufsverhandlungen gewinnen auch wenn sich Ihr Angebot kaum vom Wettbewerb unterscheidet
- ❖ Was Sie 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 Kunden, Bücher, Fachartikel, Vortragsthemen und Seminare

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 das veränderte Kaufverhalten berücksichtigen und erfolgreich nutzen. Damit sich das Geschäft nicht nur für den Kunden lohnt!
- ❖ Wie Sie die Entscheidungspräferenzen der verschiedenen Kundentypen erkennen und so die richtigen Motive ansprechen. Keine Verkäufe 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

Alle sind darauf angewiesen, den Gesprächspartner sofort richtig einzuschätzen, weil sie bei ungeschicktem Verhalten oft keine zweite Chance bekommen!