

SEMINARLEITUNG WELF HAMER



Welf Hamer ist diplomierter Ökonom und zertifizierter Coach und Ausbilder. Er bringt viel Expertise im Aufbau und in der Leitung von Verkaufsteams und in Geschäftsführungsfunktionen mit. Seit über 14 Jahren begleitet er angehende und bestehende Verkäufer, Führungskräfte und Teams auf ihrem Weg zur vollen Potentialentwicklung.

Zielgruppe

KMU-Inhaber, Vertriebsleiter, Mitarbeitende aus Vertrieb und Kundendienst, selbständige Unternehmer

Teilnahmegebühren

CHF 590.- (exkl. MWST), inkl. Mittagessen, Getränke, Pausenverpflegung, Seminarunterlagen und Zertifikat.

Melde dich jetzt gleich an.
Für deinen optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl beschränkt.

Stärke deinen Verkaufserfolg!

Verkaufserfolg für UnternehmerInnen

Möchtest du deine Verkaufsfähigkeiten steigern und mehr Erfolg generieren? Als UnternehmerIn ist eine deiner wichtigsten Aufgaben, erfolgreich zu verkaufen. Dabei ist es nicht immer nur ein Zahlenspiel. Oft liegt es auch an der gekonnten Präsentation deines Unternehmens, ~~und~~ deiner Produkte und Dienstleistungen. Möchtest du zudem lernen, wie du deine Verkaufskapazitäten sicher ausbauen kannst? Wir zeigen dir, wie Verkaufsmitarbeitende richtig selektiert und gut geführt werden, denn nichts ist schlimmer, als wenn du nach sechs Monaten feststellst, dass dein Verkäufer oder deine Verkäuferin nicht die gewünschten Erfolge bringt.

Inhalt des Seminars

In diesem Seminar zeigen wir dir, wie du deine Verkaufsfähigkeiten steigern kannst und mit weniger Aufwand mehr Erfolge erzielst. Du analysierst zusammen mit dem Referenten im spannenden Workshop, welches deine Erfolgsrezepte sind, so dass du diese multiplizieren kannst. Du erhältst die Basis für die erfolgreiche Selektion und Führung von Mitarbeitenden, welche dich im weiteren Ausbau deines Geschäfts unterstützen.

Nutzen und Resultate

- Du erkennst, was es heisst, erfolgreich zu verkaufen.
- Du lernst, als Unternehmer die Rolle als Verkäufer auszufüllen.
- Du erkennst, wie eine optimale Gesprächsführung zum Erfolg führt.
- Du lernst, wie du Einstellungsgespräche für Verkaufsmitarbeitende erfolgreich führst.
- Du erhältst viel Wissen, wie du Verkaufspersonal weiter entwickeln kannst.
- Du erarbeitest einen Verkaufsauftritt mit Wirkung, der multiplizierbar ist.