



Business development - Das KMU im Web 2.0-Zeitalter

Die Welt hat sich verändert. Wir leben im Zeitalter des Web 2.0. Ihre Kunden kaufen nur noch dort, wo Sie den grössten Mehrwert für sich sehen. Was können Sie tun, wenn Sie weiterhin an die Offline-Welt gebunden sind und dies auch bleiben möchten?

Inhalt



Was tue ich eigentlich? - Mehrwert schaffen durch Fokussierung



Was kann ich? - Stärken Sie Ihre Stärken



Warum kommt der Kunde wieder? - Ihr Verkaufsprozess

Dauer: 90 Minuten



Die ersten 5 Minuten - mächtig Eindruck machen

Dieser erste Eindruck, er scheint mächtig zu sein. Wie wichtig ist ein guter Ersteindruck für Sie? Was ist eigentlich ein guter Auftritt?

Inhalt



Wie präge ich den ersten Eindruck?



Welche Fallen lauern bei der Begrüssung?



Welchen Einfluss haben meine Gedanken auf den ersten Eindruck?

Dauer: 90 Minuten





Präsentation im Verkauf - Die Grundlagen

„Eine Präsentation ist nichts anderes als ein Gespräch unter 4 Augen - einfach effizienter...“ Mit drei einfachen Regeln nutzen Sie diese Effizienz

Inhalt

-  Aufmerksamkeit - Verstehen und bewusst steuern
-  Sind Sie sicher? - Ausdruck in der Körpersprache und Wege zur Sicherheit
-  „Unverhofft kommt oft“ - Umgang mit speziellen Situationen

Dauer: 90 Minuten



Der Pitch

Seien Sie auf die alles entscheidende Präsentation vorbereitet und bringen Sie Ihre Botschaft überzeugend auf den Punkt!

Inhalt

-  Wie bringe ich meine Botschaft auf den Punkt? - Struktur und Vorbereitung
-  Spezielle Anforderungen an den Sales-Pitch

Dauer: 90 Minuten





Körpersprache im Verkauf

Wir kommunizieren immer! Nutzen Sie diese Erkenntnis für sich und schaffen Sie Vertrauen bei ihrem Kunden - auch wenn Sie nichts sagen.

Inhalt



Wohin geht ihre Aufmerksamkeit? Verstehen und bewusst steuern



Sind Sie sicher? - Ausdruck in der Körpersprache



Wann verrät uns unser Körper?

Dauer: 90 Minuten



Face reading - Es steht dir ins Gesicht geschrieben

Wäre es nicht schön, sein Gegenüber schneller einschätzen zu können und zu wissen, wie er oder sie „tickt“?

Inhalt



Wie kann ich anhand der Physiognomie mein Gegenüber besser einschätzen?



Wie gewinne ich mehr Sicherheit im Umgang mit Anderen?

Dauer: 90 Minuten

