



# Das Verkaufs-Training

## Professionell verkaufen! Mehr Abschlüsse und Profit!

### Was Sie lernen

- Die Schlüsselfaktoren zum Verkaufserfolg verstehen
- Neue Kunden identifizieren und Kontakte knüpfen
- Zu den Entscheidungsträgern gelangen
- Den ganzen Verkaufsprozess verstehen
- Glaubwürdigkeit aufbauen und authentisch wirken
- Die richtigen Fragen stellen
- Die Kaufmotive des Kunden herausfinden
- Die Lösung für das Problem des Kunden erarbeiten
- Einwände klären und entkräften
- Kaufsignale und Warnsignale erkennen
- Sicherheit in Preisverhandlungen
- Sechs Taktiken, um eine positive Reaktion zu bewirken
- Abschlüsse erreichen – sechs Methoden, die funktionieren
- Ein berufliches Netzwerk aufbauen und Potenzial erkennen
- Die Problemlösung überzeugend präsentieren und aufzeigen, wie sie den Wünschen des Kunden entspricht
- Die Win-Win-Strategie: Wie Sie die Verhandlung zu einem für beide Seiten vorteilhaften Abschluss steuern
- Einen persönlichen Skript erarbeiten
- Bei Netzwerkanlässen professionell wirken

Besuchen Sie unsere Homepage: [www.josefbuehlertraining.ch](http://www.josefbuehlertraining.ch)



# Das Verkaufs-Training

**Verkaufsprozesse optimieren, einfach mehr Verkaufen!**

Egal wie gut Sie schon sind, ob Sie Konsumgüter, Industrieprodukte, Dienstleistungen oder Services verkaufen: Wenn Sie bereit sind, dazu-zulernen und Neues auszuprobieren, werden Sie mit diesem Training mehr verkaufen, mehr verdienen – sofort! Weil Sie alle neuen Techniken im Training Schritt für Schritt einüben und dann in Ihrem Verkaufsalltag sofort praktisch umsetzen.

Sie lernen, wie Sie das Gespräch in Gang bringen, mit konkreten Fakten Ihre Glaubwürdigkeit etablieren, Fragen zum Bedarf stellen, ein Klima für Win-Win-Situationen schaffen und das dominierende Kaufmotiv herausfinden.

Und Sie lernen Ihr Verkaufsgespräch logisch aufbauen, die richtigen Fragen stellen, weniger reden, mehr demonstrieren und Beweisstücke als Verstärker einbauen. Sie trainieren auch Ihre persönliche Wirkung auf die Kunden zu verstärken.

## Intervall-Training

Das Verkaufs-Training wird an sechs Trainingshalbtagen, jeweils am selben Wochentag von 08.15 bis 11.45 Uhr durchgeführt. Der Stoff wird bewusst im Ein-Wochen-Intervall vermittelt, damit das Erlernte unmittelbar im beruflichen Alltag angewendet werden kann.

Das Verkaufs-Training kann öffentlich oder firmenintern durchgeführt werden.

Investition CHF 2800.- inkl. Kursmaterial, Pausengetränke und **zusätzlich einen halben Tag individuelles Coaching.**

## Anmeldung

Name	Vorname
Strasse	PLZ/Ort
Mobile	Telefon Geschäft
Firma	Funktion
Strasse	PLZ/Ort
Rechnung an <input type="checkbox"/> Privat <input type="checkbox"/> Geschäft	Email
Datum	Unterschrift

**Annullierung:** Sollten Sie am Training nicht teilnehmen können, vergüten wir Ihnen die ganze Gebühr, sofern Ihre Abmeldung zwei Wochen vor Beginn bei uns eintrifft. Ersatzteilnehmer sind willkommen.

## Daten

**Ort: Rothrist, B&B Hotel (vormals Hotel Ibis)**

### Trainingseinheiten

Kursteil 1 Montag, 28. April 2025  
Kursteil 2 Montag, 05. Mai 2025  
Kursteil 3 Montag, 12. Mai 2025  
Kursteil 4 Montag, 19. Mai 2025  
Kursteil 5 Montag, 26. Mai 2025  
Kursteil 26 Montag, 02. Juni 2025  
*Reserve Datum: Montag, 16. Juni 2025*



### Anmeldung:

Josef Bühler  
Tel: 062 751 80 30  
josef@josefbuehlertraining.ch

Schönbergstrasse 7  
CH – 6252 Dagmersellen  
www.josefbuehlertraining.ch

**Josef Bühler**  
Training und Coaching