

Programmablauf

Professionell verkaufen

Verkaufsgespräche noch erfolgreicher führen

Zentrum für Weiterbildung der Universität Zürich

Zeit	Thema
08.30–09.00 Uhr	Empfang mit Kaffee und Gipfeli
Vormittag	<ul style="list-style-type: none"> • Erfolgsfaktoren im Verkauf • Gute Aufhänger für den Erstkontakt am Telefon • Terminvereinbarung • Telefonleitfaden
	Kaffee- und Kommunikationspause <ul style="list-style-type: none"> • Kundentypologien und die Konsequenzen für das Verkaufsgespräch • Der erste Eindruck: Ihre Wirkung auf den Kunden • Begrüssung, Small Talk und Knigge • Einstieg in das Verkaufsgespräch • Bedarfsermittlung
12.00–13.00 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
Nachmittag	<ul style="list-style-type: none"> • Nutzen- und Angebotspräsentation • Kundenorientierte Argumentation • Einwandbehandlung • Methoden der Preisargumentation • Interessens- und Abschluss-Signale
	Kaffee- und Kommunikationspause <ul style="list-style-type: none"> • Zusatzverkäufe einleiten • Abschlusstechniken • Praktische Umsetzung: Praxissimulationen
16.15–16.30 Uhr	Schlussrunde/Seminarschluss

Veranstaltungsort

Zentrum für Weiterbildung der Universität Zürich

Schaffhauserstrasse 228

8057 Zürich

www.zwb.uzh.ch

Individualverkehr

Das Zentrum für Weiterbildung verfügt über ein eigenes Parkhaus. Weitere Parkgelegenheiten in unmittelbarer Nähe.

Öffentlicher Verkehr

Tram Nr. 10 oder 14 ab Zürich HB oder Zürich Oerlikon bis zu den Haltestellen Hirschwiesenstrasse oder Berninaplatz. Erreichbar ab Zürich HB innerhalb von 15 Min.

