

Verkaufsseminar – verkaufen, ohne zu verkaufen

Menschen kaufen von Menschen. In diesem Verkaufsseminar zeigen wir auf, wie Sie verkaufen, ohne dabei Druck aufzubauen: empathisch, ehrlich und transparent. Die Erwartungen von Kundinnen und Kunden steigen, die Vergleichbarkeit (auch digital) wird vielfältiger und Kaufentscheide werden schneller und spontaner getroffen. Dabei setzen wir uns mit dem Menschen sowie seinen Kaufmotiven und Erwartungen auseinander.

Zielpublikum

Alle Personen, die mit Kundinnen und Kunden kommunizieren und im Verkauf tätig sind.

Kursinhalt

- INSYVE-Modell
- Bedarfsanalyse mit Mehrwert
- Einwand- und Preisverhandlung
- Positives Nachfassen

Kursziele

Weg vom Verkauf durch Druck, Preis und Verknappung hin zum kundenzentrierten Verkaufen. Mit qualitativen Fragen das Verkaufsgespräch führen und Einwände sowie Preisverhandlungen souverän gestalten.

Kursdatum und Kursdauer

Montag, 12.01.2026

9 – 17 Uhr

Kursort

Aarau

Kosten

CHF 225.–, inkl. Mittagessen und Getränke

Durch den Kurs führt Sie

Beat Jenny

Trepos AG / www.trepos.ch