

<b>Sales &amp; Service 4.0</b> <b>Kunden gewinnen, Kunden binden, Mehrwert verkaufen</b>		Formate					
		Referat	Workshop	Schulung	Training	Coaching	
		4 – 4000 Teilnehmer ½ - 1 Stunde	4 – ca. 400 Teilnehmer ½ Tag – 2 Tage pro Modul	4 - 40 Teilnehmer ½ Tag – 1 Tag pro Modul	4 - 12 Teilnehmer ½ Tag – 1 Tag pro Modul	2 – 12 Stunden/Person nach Wunsch und Bedarf	
Manfred Ritschard ist Verkaufspsychologe, dipl. Betriebsausbilder, dipl. Tourismus-Experte, NLP-Trainer (IANLP); Dozent für Marketing und Verkaufsmanagement im tertiären Bildungsbereich. Der Verkaufstrainer 4.0 für B2B und B2C!	<b>Lernziel-Taxonomie (Lernfokus)</b>	wissen, verstehen, motivieren	analysieren, entwickeln, beurteilen	wissen, verstehen, anwenden	anwenden	anwenden, analysieren, entwickeln; motivieren	
	<b>Inhalt</b>	Edutainment	Erarbeitung von Standards	Einführung und Sensibilisierung	Üben von Techniken	Vertiefen und Verinnerlichen	
	<b>Fokus</b>	Haltung	Verhalten	Haltung	Verhalten	Haltung	
Bereiche	Zielgruppen	Kompetenzen	Themen	Module			
<b>Sales</b>  <b>Verkauf</b>  <b>Vertrieb</b>	Verkaufsmitarbeiter und deren Vorgesetzte	Messeauftritt	<b>Erfolg an Messen</b> <i>Vom Tigern bis zum Lead...</i>	Messe-Workshop	Messeschulung	Messtraining	Messecoaching
		Kundenansprache	<b>Das Hirn ist schneller als du denkst</b> <i>NLP im Verkauf</i>	Workshop „Kunden gewinnen“	Verkaufsschulung „Kunden gewinnen“	Verkaufstraining „Kunden gewinnen“	Verkaufcoaching „Kunden gewinnen“
		Telefonverkauf	<b>Friendly Telephone Selling</b> <i>Freundlicher mehr verkaufen am Telefon</i>	Workshop „Sales Design am Telefon“ (Gesprächsführung, Offerten nachfassen, warme & kalte Akquise)	Telefonschulung „Inbound Calls“	Telefontraining „Inbound Calls“	Telefoncoaching „Inbound Calls“
				Telefonschulung „Outbound Calls“	Telefontraining „Outbound Calls“	Telefoncoaching „Outbound Calls“	
		Bedarfsermittlung und Empfehlungen	<b>Rapport und Trance</b> <i>Erfahren Sie die wahren Bedürfnisse Ihrer Kunden</i>	Workshop „Sales Design am P.O.S.“	Verkaufsschulung „Consultative Selling“	Verkaufstraining „Consultative Selling“	Verkaufcoaching „Consultative Selling“
		Angebotspräsentation	<b>Erfolgreich pitchen</b> <i>Get the contract!</i>	Workshop „Erfolgreich präsentieren“	Präsentationsschulung	Präsentationstraining	Präsentationscoaching
		Abschluss & Preisverhandlung	<b>Erfolgreich verhandeln</b> <i>Get the Deal!</i>	Workshop „Erfolgreich verhandeln und den Abschluss schaffen“	Verhandlungsschulung	Verhandlungstraining	Verhandlungcoaching
		Verkauf/Vertrieb generell	<b>Trust Selling</b> <i>Menschen vertrauen Menschen, nicht Computern &amp; Robotern</i>	Workshop „Wie setzen wir Trust Selling bei uns ein“	Trust Selling Schulung „So geht Verkauf im digitalen Zeitalter“	Trust Selling Training „So wenden Sie Trust Selling an“	Trust Selling Coaching „Ihr persönliches Ding mit Trust Selling“
Verkauf/Vertrieb generell	<b>Solution Selling und Value Based Pricing</b> <i>Verkaufen Sie Gesamtlösungen mit mehr Wert</i>	Workshop „Wie setzen wir Solution Selling und Value Based Pricing bei uns ein“	Solution Selling Schulung „So geht Verkauf von Gesamtlösungen und Value Based Pricing“	Solution Selling Training „So wenden Sie Solution Selling & Value Based Selling an“	Solution Selling Coaching „Ihr persönliches Ding mit Solution Selling und Value Based Selling“		