



Online- Training „Profi im Verkauf“

Praxisorientiert lernen Sie, wie Sie Ihre KundInnen und Kunden besser verstehen, ihre individuellen Bedürfnisse erkennen und diese kundenspezifisch bedienen. Statt standardisierter Floskeln geht es um authentische, emotionale bildhafte Sprache, zielgerichtete Gesprächsführung und sichere und ehrliche Verkaufsargumentation, die zum Abschluss führt! Entscheidend ist, auch im kürzesten Telefonat oder Mailkontakt – eine gute Verbindung zur Kundin und zum Kunden aufzubauen und mit Herz und Verstand das zu verkaufen, was beide Seiten überzeugt und begeistert.

Inhalte

- Mindset für erfolgreiches Verkaufen
- Effiziente und zielorientierte Gesprächsführung
- Kund*innen „lesen“ und individuelle Bedarfsermittlung
- Erfolgreich beraten durch authentische, positive und bildhafte Sprache
- Erfolgreiche Abschlussargumentation – souverän nachfassen
- Umgang mit schwierigen Kundinnen und Kunden

Format & Leistung

- ⇒ Online-Training (zoom)
- ⇒ 3 – 5 Module à 1,5 – 2,5 Stunden, entsprechend Bedarf
- ⇒ Leistung: ausführliches Vorgespräch, kundenspezifische, bedarfsorientierte Konzeptanpassung, Durchführung des Trainings, Foliendokumentation/ Handout
- ⇒ Kosten: Angebotserstellung nach Erstgespräch

Meine Expertise

Trainerin im Tourismus seit 2001
Systemischer Coach (zertif.) & Resilienzcoach (zertif.)
Kommunikationstrainerin (zertif.)
NLP-Master und NLP-Coach (zertif.)
Trainerin für Mindfulness in Organisationen (zertif.)
Berufspraxis im Tourismus
Studienschwerpunkt Nachhaltiger Tourismus (Ethnologie & Geografie M.A.)

Kontakt & Buchung

Cordula Rüschoff reiseplan - training. beratung. coaching.
info@reise-plan.com oder <https://reise-plan.com/kontakt/>