

# Das Training für Verkaufskräfte

In einer Welt, in der Digitalisierung, „Virtual Reality“ und „Artificial Intelligence“ im Fokus stehen, wird der Kontakt zu „realen“ Personen umso wichtiger. Und genau das ist die große Chance für den stationären Handel: Die intensive Gestaltung der persönlichen, individuellen Kundenbeziehung und die Erfüllung der Sehnsucht der Kund\*innen nach echten Begegnungen und menschlichen Emotionen. In diesem Workshop geht es darum, den Mitarbeiter\*innen im Verkauf alle Schritte des Verkaufsprozesses mittels der Dynamik von Tango Argentino, der seit dem Jahre 2009 zum Weltkulturerbe gehört, auf überraschende Weise näher zu bringen: Der Tango als Wegbereiter einer erfolgreichen Kundenbeziehung.

## Ziel des Trainings:

Die Stärkung Ihrer Kundenbindung und damit die Sicherung Ihres Erfolgs für die Zukunft. Ein Trainings-Konzept, das Ihr Unternehmen befähigt, am Puls der Zeit und am Puls Ihrer Kund\*innen zu bleiben.

Zielgruppe:	Verkaufskräfte, Abteilungsleiter*innen, Verkaufsteams,
Dauer:	1-Tages-Seminar in 7 Modulen
Ablauf:	Start um 8.30 Uhr, Ende um 17.00 Uhr
Ort:	Hotel, Tagungsräume, Verpflegung nach Absprache

Teilnehmeranzahl:	max. 16 Teilnehmer*innen
Preis pro Person:	579.- CHF *, Seminar ohne Verpflegung
Gruppentarif:	Preis auf Anfrage

Veranstalter:	Monique Fischer Consulting GmbH
Hinweis:	Tango-Erfahrung nicht erforderlich

# Programm & Inhalt

Start 8.30 - Ende 17.00



**Einführung** **Tango -Dynamik**  
Was hat Tango mit Verkaufen zu tun?  
Verkaufsprozess mittels Tango-Dynamik im Überblick



**Modul 1:** **Meine innere und äußere Haltung (Postura)**  
Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung: Mental, emotional, körperlich und verbal  
Inneres und äusseres Gleichgewicht (Achse) finden



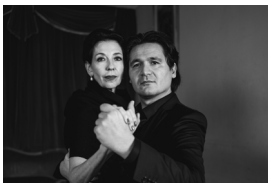
**Modul 2:** **Blickkontakt (Cabeceo)**  
Die Bedeutung des Blickkontaktes im Verkauf (Liebe auf den ersten Blick)



**Modul 3:** **Verbindung schaffen, Gleichklang mit den Kund\*innen finden**  
Körperhaltung, Mimik und Gestik entschlüsseln und im Verkauf anwenden



**Modul 4:** **Umarmung (Abrazar) als Synonym für Vertrauen**  
Kundenvertrauen schaffen und stärken  
Die Distanzzonen im Verkaufsgespräch



**Modul 5:** **Führen im Verkaufsgespräch (dynamisch-emphatisches Verkaufen)**  
Das Verkaufsgespräch; ein wechselseitiger, dynamischer Dialog



**Modul 6:** **Begleiten**  
Wünsche erfüllen, Freiräumen ermöglichen, Grenzen setzen



**Modul 7:** **Abschluss ist Neuanfang**  
Die Bedeutung des Dankeschön im Kundengespräch

**Verankerung mittels Coachingmethoden**



Mindstep - Academy

# Anmeldeformular & Teilnahmebedingungen

Ja, ich nehme teil zum Preis von CHF 579.00 zzgl. MwSt. am Mindstep-Seminar „Das Training für Verkaufskräfte“

Name, Vorname:

Position/Abteilung:

Firma:

Anschrift:

E-Mail:

Telefon:

Datum, Unterschrift

Rechnung an (sofern abweichend von Teilnehmer)

Name:

Abteilung:

Anschrift:



**Teilnahmebedingungen:** Die Teilnahmegebühr pro Person und Seminar beträgt CHF 579.00 zzgl. MwSt. und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Wenn mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an einem Seminar teilnehmen, bieten wir ab dem dritten Teilnehmer einen Preisnachlass von 10%.

Nicht eingeschlossen in der Teilnahmegebühr sind am jeweiligen Seminar die Übernachtungen, Verpflegung usw. Anreise, Transfers von und zum Hotel sowie individuelle Getränke und Zimmerkonsum gehen zu Lasten der Teilnehmer.

Die Teilnehmerzahl pro Seminar ist auf 16 begrenzt. Anmeldungen werden nach Eingangsdatum berücksichtigt. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung und eine Rechnung sowie eine Reisebeschreibung.

Die Zimmerreservierung im Hotel - sofern übernachtet wird - übernimmt der Veranstalter.

Die Verfügbarkeit von Zimmern folgt der Reihenfolge der Anmeldungen.

Die Mindestteilnehmerzahl pro Seminar liegt bei 8. Der Veranstalter behält sich vor, ein Seminar bei Nicht-Erreichen der Mindestteilnehmerzahl abzusagen. Bereits bezahlte Teilnahmegebühren werden in diesem Fall in voller Höhe rückerstattet.

Die Stornierung einer bereits bestätigten Teilnahme ist nur schriftlich möglich. Bei einer Stornierung bis 60 Tage vor Seminarbeginn werden 20%, bis 30 Tage vor Seminarbeginn 50%, danach die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

Programmänderungen aus wichtigem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

