

## Power Sales – 10er Nötli erkennen und aufheben

Mit Power Sales „10er Nötli erkennen und aufheben“ haben Sie einen umgehenden Return On Investment, indem in den zwei Schulungstagen zusätzliches Potential erkannt wird. Zusatzumsätze werden nicht mehr übersehen sondern getätigt.

Gleichzeitig trainieren Sie Ihre Mitarbeiter im Umgang mit dem Kunden. Sie schärfen den Blick für die Zusatzaufträge und verbessern den Umgang mit Reklamationen.



### Ziele von „10er Nötli erkennen und aufheben“

Power Sales steigert Ihren Umsatz in kurzer Zeit. Sie erreichen:

- Der Teilnehmer erkennt den ROI für sich selbst – das fördert die Umsatzsteigerung erheblich
- Schärfung des Blicks für Zusatzaufträge beim Kunden
- Ihr Potential bei Ihren Kunden wird im Kurs erarbeitet
- Verkaufsorientierter Mitarbeiter - Workshop
- Eine grössere Kundenbasis
- Mehr Kundenorientierung

Der Einsatz von Power Sales „10er Nötli erkennen und aufheben“ macht sich umgehend bezahlt.

### Ihr Nutzen von Power Sales

- Praxis Praxis Praxis
- Schulung und Umsetzung zur gleichen Zeit
- Umgehender ROI

- Investition zahlt sich am darauf folgenden Tag aus
- Einfach, praktisch und es funktioniert

### Umsetzung

Unsere jahrelange Praxiserfahrung erlaubt es uns, Sie beim Erkennen Ihres Zusatzpotentials professionell zu unterstützen.

Tipps und Tricks, Checklisten, Praxisbeispiele und jahrelange Verkaufserfahrung bringen einen direkten Nutzen – direkt am nächsten Tag.

### Nutzen sie unsere praktische Erfahrung!



Kursdauer:	2 Tage
Teilnehmer:	bis 20 pro Kurs
Unterlagen:	enthalten
Ort:	nach Ihren Wünschen
Preis Kurs:	CHF 9'750.— exkl. MwSt.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

Power Sales AG  
William Frenzel  
Sihlbruggstrasse 140  
CH-6342 Baar

Tel.: 0844 SALESPOWER  
Tel.: +41 41 760 90 22  
Fax: +41 41 760 90 21

E-Mail: [william.frenzel@power-sales.ch](mailto:william.frenzel@power-sales.ch)  
Web: [www.power-sales.ch](http://www.power-sales.ch)

### Ziele des Kurses

- Mehr Potential erkennen und umsetzen = mehr Umsatz und bessere Preise
- Professioneller Auftritt aller Mitarbeiter
- Fähigkeiten, Überzeugung für Dienstleistungen erhöhen
- Fähigkeiten für Verkaufsunterstützung erhöhen
- Erfolg in der Beratung
- Weitere und verlängerte Projekte oder Zusatzumsätze
- Der Mitarbeiter als Unternehmer im Unternehmen
- Tipps und Tricks aus der Praxis

### Zielgruppe

- Techniker
- Ingenieure
- Verkaufsinendienst
- Support
- Administration
- Verkauf
- Geschäftsleitung (sollte im Kurs mit dabei sein)

### Agenda des Kurses / Tag 1

- Erkennen des Potentials beim Kunden  
→ Aufheben des 10er-Nötli  
Potential sehen, was steckt dahinter?
- Erkennen von Kundenbedürfnissen
- *Erarbeiten der Themen in heterogenen Gruppen*
- Umsetzen der Kundenbedürfnisse in dessen Nutzen (Mehrwert)
- Aktives Zuhören und Rückmeldung
- *Erarbeiten der Themen in heterogenen Gruppen*
- Unzufriedenheit ist eine Chance / offen umgehen mit Reklamationen

- Umgang mit Konflikten, woher kommen sie?
- Unternehmer im Unternehmen
- Kundenorientiert vs. introvertiert
- *Erarbeiten der Themen in heterogenen Gruppen*

### Agenda des Kurses / Tag 2

- On- und Cross-Selling
- Positiv überzeugen / Nutzen darstellen  
→ mehr Anstrengung, einen Auftrag zu bekommen  
→ Teil einer Lösung und nicht Teil eines Problems sein  
→ Begeisterung und **MotivAction**
- *Erarbeiten der Themen in heterogenen Gruppen*
- Präsentationstechnik, keine Angst vor dem Auftritt beim Kunden
- Beratung: Rollenverständnis
- Rollenverständnis / Rollen und Aufgabe; wer z. B, sind die Key - Partner beim Kunden. Bedarfsgerecht kommunizieren, wer will was hören
- Knigge / Basis / kundengerecht
- *Erarbeiten der Themen in heterogenen Gruppen*
- Schlussworte und Feedback der 2 Tage

Power Sales AG  
William Frenzel  
Sihlbruggstrasse 140  
CH-6342 Baar

Tel.: 0844 **SALESPower**  
Tel.: +41 41 760 90 22  
Fax: +41 41 760 90 21

E-Mail: [william.frenzel@power-sales.ch](mailto:william.frenzel@power-sales.ch)  
Web: [www.power-sales.ch](http://www.power-sales.ch)