



HUTNER TRAINING AG

Mit Freude Stärken entfalten.



**Uhren-, Juwelen- & Kunsthandel
STEIERMARK**

„Verkaufstraining“ für Unternehmer und Ihre Mitarbeiter

mit Frau Bärbel Derflinger von der Firma HUTNER Training AG

„Noch professioneller werden im Kundengespräch“

Melden Sie sich bzw. Ihre Mitarbeiter zum Verkaufstraining an und erfahren Sie die neuesten Techniken. Auf der Referenzliste der Firma Hutner Training finden sich Unternehmen wie CHRIST oder Ehlinger-Schwarz 1876.

Termine:

- Modul 1: 15. November 2016
- Modul 2: 24. Jänner 2017
- Modul 3: 25. Jänner 2017

Uhrzeit: jeweils von 9 Uhr bis 17 Uhr im WIFI Graz

Kosten: inkl. Verpflegung und Arbeitsunterlagen
€ 195,- pro Person pro Modul.
Das Landesgremium fördert die Teilnahme mit € 50,- pro Teilnehmer/pro Modul.



Anmeldungen bitte per E-Mail: 312@wkstmk.at
oder per Fax.: 0316/601 1212

Modul 1 → 15. November 2016

Identifikation und Eigenverantwortung

- Basis für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch
- Meine Motivation als Gastgeber
- Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance

Aktive Kontaktphase

- Eigene Hemmschwellen überwinden
- Locker und leicht mit dem Kunden in Kontakt kommen
- Trefferquote erhöhen

Bedarfsermittlung

- Weichen stellen für das Verkaufsgespräch
- Die Insel des Kunden erfahren

Warenvorlage

- Den Kunden effektiv mit Ware begeistern
- Chancen im Verkaufsgespräch bewusst machen durch hochwertiges Verkaufen

Zielsetzung und Abschluss

- Persönliche Maßnahmen und Fazit
- Abschlussrunde



HUTNER TRAINING AG

Mit Freude Stärken entfalten.



**Uhren-, Juwelen- & Kunsthandel
STEIERMARK**

„Verkaufstraining“ für Unternehmer und Ihre Mitarbeiter

mit Frau Bärbel Derflinger von der Firma HUTNER Training AG

„Noch professioneller werden im Kundengespräch“

Modul 2 → 24. Jänner 2017

Eigenverantwortung

- Gestalter des Lebens sein
- Wie programmiere ich mich selbst

Kaufssicherung

- Dem Kunden ein gutes Gefühl geben
- Den Kunden in der Kaufentscheidung aktiv unterstützen

Umsatzchancen durch Zusatzempfehlungen nutzen

- Eigene Grenzen überwinden
- Ideen liefern für unsere Kunden

Im Kaufabschluss den Impuls für den nächsten Besuch setzen

- Der letzte Eindruck bleibt
- Positive Erlebnisse schaffen bis zum Schluss

Zielsetzung und Abschluss

- Persönliche Maßnahmen und Fazit
- Abschlussrunde

Modul 3 → 25. Jänner 2017

Reklamationsmanagement

- Den Kopf frei machen für Lösungen
- Reklamationen als Chance sehen

Farbtypenerkennung & Stylingtipps / herausarbeiten der positiven Proportionen

- Unterscheidung der Farbtypen: Welche Schmuckfarben passen am besten zu welchem Farbtyp?
- Stylingtipps: Durch Schmuck die Gesichts- und Körper-Proportionen positiv beeinflussen

Zielsetzung und Abschluss

- Persönliche Maßnahmen und Fazit
- Abschlussrunde