



## Warum ein Orange Concept Sales Training?

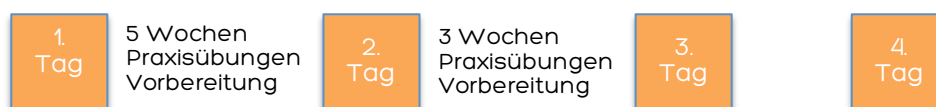
Das Orange Concept Sales Training (4x1 Tag) unterstützt Mitarbeiter sowohl im Aussen- als auch im Innenvertrieb. Die Kommunikation mit Kunden wird sofort schon nach dem ersten Tag deutlich verbessert. Verkäufer werden Abschlussstärker!

Der Seminarleiter kennt die täglichen Herausforderungen im Umgang mit Kunden aus eigener Erfahrung. Er ist ein Moderator, der in konstruktiver Art und Weise die Teilnehmer/Innen auf einem Stück ihres Berufsweges begleitet.

## Unser Alleinstellungsmerkmal? Die Nähe zur Praxis.

Unsere Teilnehmer bringen Ihre Fallbeispiele ein, Trainieren live in der Gruppe das Gespräch, bekommen Feedback und wenden das Trainierte sofort zwischen den Seminartagen an.

## Wie gehen wir vor?



Veränderungen brauchen Zeit. Deshalb das Orange Concept Intervallprinzip. Alle Tage bauen auf einander auf. Jeder Trainingstag beinhaltet 1 zentrales Thema, dass zwischen den Tagen mit den Praxisübungen angewendet und vertieft wird. Am darauf folgenden Tag wird justiert usw.

## Pluspunkte für Sie und Ihr Unternehmen?

- Unternehmerisch Denken und Handeln auf allen Stufen des Unternehmens
- Höhere Mitarbeiterzufriedenheit und dadurch höhere Kundenbindung
- Ablegen der «Scheuklappen», Mut zur Veränderung
- Optimale Nutzung der Zeit, effektives Zeitmanagement im Vertrieb
- Erfolgreiche und effektive Gesprächsführung mit Kunden
- Höhere Abschlussquote
- Kennenlernen und analysieren der eigenen Erfolgsquoten
- Terminieren leicht gemacht
- Reklamationen werden zu Chancen